

汉语言专业本科系列教材·商务类
SERIES OF CHINESE TEXTBOOKS FOR COLLEGE STUDENTS · BUSINESS

“十二五”国家重点出版物出版规划项目

高级商务汉语会话教程

BUSINESS CHINESE: ADVANCED CONVERSATION

中

ERYA CHINESE

刘丽瑛 编著

尔雅中文



北京语言大学出版社
BEIJING LANGUAGE AND CULTURE
UNIVERSITY PRESS

汉语言专业本科系列教材·商务类



高级商务汉语会话教程

BUSINESS CHINESE: ADVANCED CONVERSATION

刘丽瑛 编著

ERYA CHINESE



北京语言大学出版社
BEIJING LANGUAGE AND CULTURE
UNIVERSITY PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

高级商务汉语会话教程·中 / 刘丽瑛编著.
—北京: 北京语言大学出版社, 2013. 1
(尔雅中文)
ISBN 978-7-5619-3454-8

I. ①高… II. ①刘… III. ①商务—汉语—对外汉语教学—教材 IV. ①H195.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 016546 号



“十二五”国家重点出版物出版规划项目

书 名: 尔雅中文 高级商务汉语会话教程·中
ERYA ZHONGWEN GAOJI SHANGWU HANYU HUIHUA JIAOCHENG · ZHONG
责任编辑: 汪学发

出版发行: 北京语言大学出版社

社 址: 北京市海淀区学院路 15 号 邮政编码: 100083

网 址: www.blcup.com

电 话: 发行部 010-82303650 / 3591 / 3648

编辑部 010-82303647 / 3592 / 3395

读者服务部 010-82303653 / 3908

网上订购 010-82303668 service@blcup.com

印 刷:

经 销: 全国新华书店

版 次: 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

开 本: 889 毫米 × 1194 毫米 1/16 印张: 12

字 数: 268 千字

书 号: ISBN 978-7-5619-3454-8 / H · 13005

定 价: 55.00 元

凡有印装质量问题, 本社负责调换。电话: 010-82303590



汉语言专业本科系列教材

编写委员会

主 编 郭 鹏

副主编 崔 健 许 皓 赵 菁

编 委 (按姓氏音序排列)

崔 健 郭 鹏 金海月 刘谦功 刘苏乔 沈庶英 舒 燕

王 锐 魏新红 许 皓 张亚茹 赵 菁 赵 雷 朱 彤

商务汉语序列执行主编 许 皓 沈庶英

编辑委员会

主 任 张 健

副主任 王亚莉 陈维昌

各序列负责人 (按姓氏音序排列)

陈维昌 付彦白 刘艳芬 王 轩 王亚莉

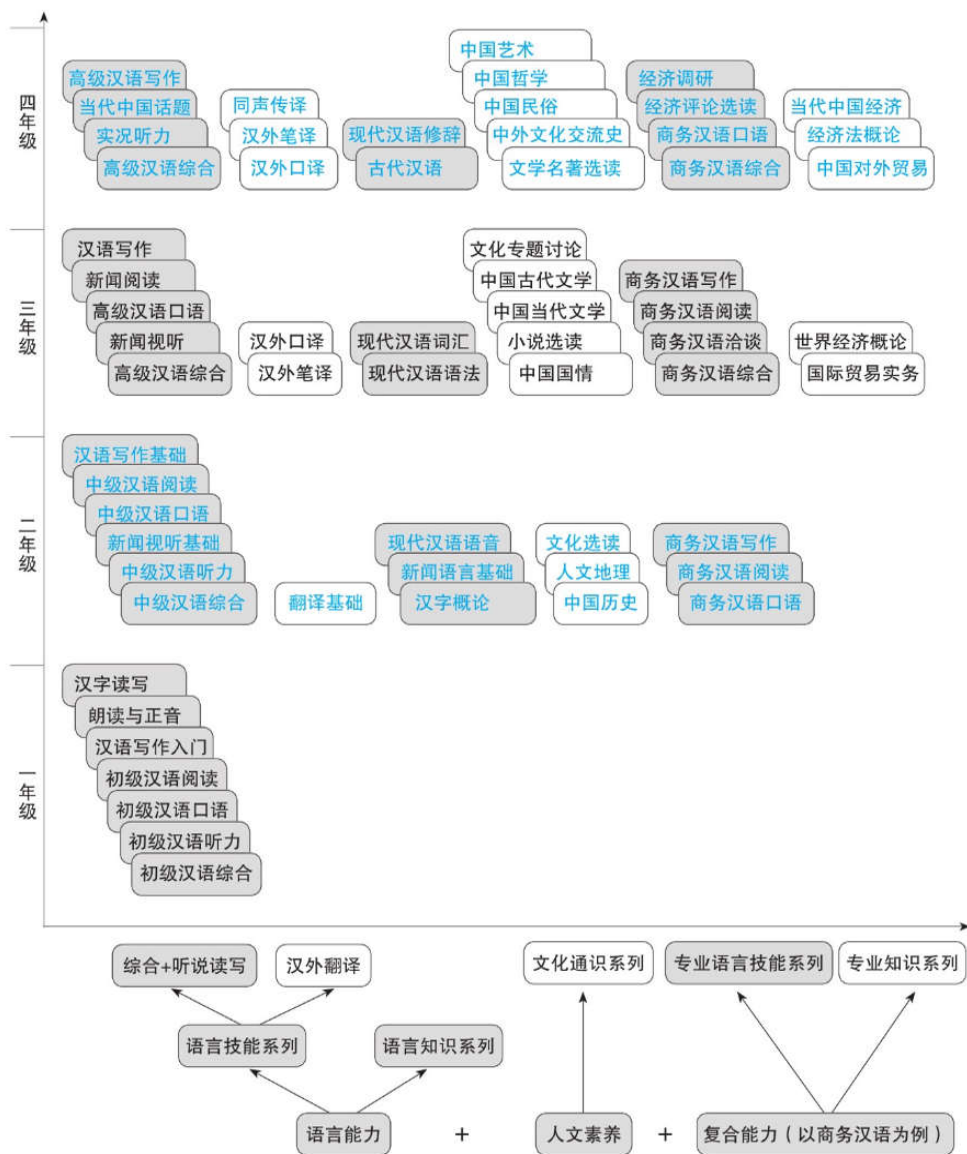
总 序

《尔雅中文——汉语言专业本科系列教材》(以下简称《尔雅中文》)是面向以汉语作为第二语言的学习者的汉语言专业本科学历教育教材,是继上世纪90年代至本世纪初出版的《对外汉语本科系列教材》之后推出的新一代大型系列教材。

近年来,国际职场对复合型汉语人才的需求猛增,对专业建设、教学改革、课程建设以及教材编写都提出了新的要求。我们顺应这一发展趋势,将汉语言专业的人才培养目标由以往单纯强调语言技能的“汉语专门型人才”调整为目前的具备“语言+专业”复合能力的“汉语通用型人才”,在汉语言专业陆续增设一些新的方向,凸显出汉语言专业课程体系的时代特色。但是,我们充分认识到,对于汉语言专业的学生而言,核心问题仍是如何更有利于自身语言能力的提高,特别是语言交际能力、认知能力、跨文化交流能力等综合性、复合型能力的提升。因此,虽在语言技能、语言知识课程外增设了较为系统的历史文化、国情社会、经济商务等方向课程,但是,这些课程不是仅用来灌输知识的,而是为更好地扩展语言能力而服务,以语言能力培养为核心的理念并未改变。

《尔雅中文》教材体系与专业课程体系紧密相连,包含了横向和纵向两个序列:横向上,在不断完善语言技能、语言知识、文化系列教材的基础上,增设了较为系统的商务、翻译、教学等专业方向的专业语言技能和专业知识教材;纵向上,建立起更为缜密的综合课与听、说、读、写、译各分技能课的一至四年级的梯度等级,平衡了一般技能课跟各序列的专业技能课、知识课的比例。横向与纵向协调发展,形成了汉语言专业本科大型教材的网状系统,最大程度地体现出专业教学的系统性、关联性、层级性和针对性,也为以汉语言专业为依托、面向汉语作为第二语言学习者的本科专业群的建设奠定了坚实的基础。《尔雅中文》教材相对应的课程序列与梯度等级如图所示:

课程序列与梯度等级示意图



《尔雅中文》系列教材在继承上一代《对外汉语本科系列教材》长处的同时,更加贴近现实社会需要和学习者的需求,也融入了近些年汉语言专业课程建设与教学改革的多方面成果,从而呈现出崭新的面貌,形成了自己的特点。概括起来有以下四点:

一、总体设计更具系统性和前瞻性,最大程度地反映出专业人才培养的新目标

语言技能、语言知识、文化知识、专业语言技能、专业知识五大板块既相互关联,又各自独立。语言技能课程贯穿始终,凸显以养成语言能力为主的专业发展理念;文化知识序列不断丰富,体现出对汉语国际教育本质的全面认识,自觉地将提升人文素质、培养全面发展的人作为汉语言专业本科教育的最终目标。专业技能和知识课程在中高级阶段逐步增加,循序渐进,实现由初级的“语言技能+语言知识”基础能力向中高级的“语言+专业”综合能力的自然过渡。同时,各专业方向的教材都具有自身特色,自成体系,体现了统一中的多样性,也体现了专业人才培养模式向厚基础、宽口径、复合型的转变。

二、语言技能序列的设计更具延展性,结构更加合理

作为面向汉语作为第二语言学习者的汉语言专业本科系列教材,由汉语综合技能与以“听、说、读、写”分立形成的各分技能训练无疑是其主干部分。这套教材的设计与编写,不仅填补了中高级阶段“听、说、读、写”分技能教材的诸多空白,而且增强“译”这一重要的技能,形成了“听、说、读、写、译”各自独立并相互关联的完整的分技能序列。与此同时,初、中、高各教学阶段逐层递进,且横向延伸,使得语言技能教材序列更加协调和完整。由于汉语综合课以及听、说、读、写、译各技能课都自成体系,具备面向初、中、高三三个阶段、四个年级的多层级和覆盖面广的特点,因此,教材的使用范围、对象就不限于本科学历教育,而是对各种层次和需求的中文学习者都具有不同程度的适用性,可以各取所需。

三、强化以学习者为中心的教材编写意识,跨文化视角更加突出

编写者大都为多年从事汉语作为第二语言教学工作的资深教师,基本上都具有海外汉语教学的经历,对不同课型的教学原则和实践策略有着较为深入的了解和体会,对大量的同类汉语教材的编写理念以及教学法、跨文化交际理论等做过前期研究。从教师规划学习内容、层级、知识点,到编排教材中的练习及设计课堂活动,尽量从学生学习的视角和跨文化的视角去安排、剪裁,换言之,更加重视教材编排跟教学过程、习得过程与效果的关联程度,使语言及文化、商务的教材内容丰富而生动,以提高学生主动学习的兴趣以及课堂活动的参与度。

四、通过调查统计、大纲设计和试用试验等环节,使教材编写有章可循,科学实用

新一代汉语言专业本科系列教材的编写工作启动于2007年,首先对原有教材、国内外市场同类教材的使用情况进行调研。编写者均为相应课型的任课教师,且大多参与过上一代教材的编写工作,对任务轻重和努力方向都有较深的体会。同时,组织资深的教学研究专家以及语言、文化、商务、翻译等领域专家,与教材编写小组共同研讨,确立各部教材的基调,审阅推敲文稿,斟酌取舍。教材编写过程较长,各位作者付出了大量心血,已编成的教材提交出版前大多试用过几个学期,对象涉及来自世界上80多个国家和地区的上千名留学

生,每学期试用后,教师都会汇总情况,分析研究,做出适当的修订、更新。

大纲是教材编写的重要前提,并贯彻于整个编写过程。教材与大纲处于动态关系之中,大纲统摄教材,但并非一成不变,教材编写促使大纲趋于完善。本系列教材主要参照《高等学校外国留学生汉语言专业教学大纲》(2002)和《新汉语水平考试大纲(1-6级)》(2009、2010),同时参酌各类语言大纲、框架、标准、词表、调查报告等研究成果,其中的各个序列、各部教材都按照自身性质与类型,研制了便于操作的词汇、语法、功能及话题大纲,既自成一体,又相互照应。对此,各部教材都有自己的编写前言,会做更详细的说明。大纲编订与教材编写相辅相成,教材一面世,大纲也随即推出,如商务汉语方向的教材编写者同时研制出版了《经贸汉语本科教学词汇大纲》(2012),文化大纲的编订也与教材编写协调配合,这些使得教材编写的科学性和内在系统性得以保障。

根据不同的课程性质和专业方向,《尔雅中文》系列教材划分为四大序列:汉语言技能与知识;汉外翻译;文化通识;商务汉语。翻译往往被视为一种语言技能,原本可归入语言技能与知识序列,但鉴于翻译能力是一种复合能力,翻译类课程及教材在一至四年级自成一统,翻译综合课、口译课、笔译课等体系完备,且涉及多个国别,所以这里单列出来。

北京语言大学面向留学生开办汉语言专业的本科学历教育,始于上世纪70年代末,其成长过程历史地见证了中国改革开放以来汉语国际教育的发展。历经几代人的辛勤努力,2008年9月,汉语言专业被批准为国家级高等学校特色专业,2010年7月,汉语言专业教学团队被评为国家级教学团队。这套教材的大部分编著者均出自这一专业团队。汉语言专业的每一步改革与创新,都离不开北语几代对外汉语教育工作者的关心与鼓励,离不开学校领导及海内外专家的大力支持。这里要特别感谢北京语言大学出版社董事长戚德祥、总编辑张健和各位责任编辑,这套教材历经数年终于得以问世,跟他们的严谨态度、耐心督促和细致工作密不可分,而教材得以入选新闻出版总署“十二五”国家重点出版物出版规划项目,正是教材编写规划团队与编辑出版团队精诚合作的结果。

系列教材取名“尔雅”,众所周知,《尔雅》是中国古代汇集分类专门词语以供人学习的经典,这里取其字面义,“尔”通“迩”,“尔雅”指趋于雅正、得体。语言学习不可一蹴而就,而是一个不断接近目标语和目标文化的累积过程,或许正因如此,英人威妥玛(Thomas Francis Wade)将其所编的汉语口语和书面语教材命名为《语言自迩集》和《文件自迩集》。我们编写新一代汉语言专业本科系列教材,同样是希望学生通过系统的学习,逐渐接近目标语言与文化,获得较强的跨文化交流能力,最终不仅要达到较高的汉语水平,而且要更加深入地了解中国社会政治经济和历史文化。

是为总序。

郭 鹏

于北京语言大学

近年来,汉语正以前所未有的态势在世界上迅猛传播,为世人所瞩目。在当今英语已成为世界通用语言的局面下,汉语要成为世界广泛应用的语言,尚待时日。然而,值得关注的是,外国人学习汉语的动机,正日趋多样化。在某些应用领域,显现出为职业需求而学习汉语的趋向。随着社会的需求,汉语已从以往汉学研究的工具,一跃而成为具有实际应用价值的语言,这是一个可喜的飞跃。商务汉语,或称经贸汉语的应运而生,蓬勃发展,就是明证。

商务汉语教学,是一种特殊目的汉语教学,也称专用汉语教学。这是汉语作为第二语言教学中一种特殊的教学类型。商务汉语课程,是为具有一定汉语基础的外国学习者开设的专业语言课程。商务汉语教材,是以商务知识为背景的汉语语言教材。随着汉语加快走向世界,学习需求的不断多样化,各类专用汉语的课程与教材,还会不断涌现。目前已活跃在业内的科技汉语、旅游汉语、文秘汉语、少儿汉语、艺术汉语等课程,便是适应学习者需求而开设的,时势使然,且前景看好。

专用汉语教学,既然是一种特殊目的汉语教学,对教师和教材也就有着特殊的要求。为此,近年来学界召开了多次商务汉语教材、教学及课程建设方面的研讨会,全国乃至世界各地从事商务汉语教学和教材编写的人员纷纷参与其中,共商商务汉语教学相关问题,成果颇丰。在商务汉语的性质、特点的确立上,取得了共识;在教材编写理念与编写思路,商务汉语课程设置与教学方法,以及商务汉语师资培训等方面,思想活跃,多有新见解。

商务汉语教学作为汉语二语教学的分支,对从事商务汉语教学的教师,除一般入职上岗条件要求外,还有特殊的要求。即要求商务汉语教师既要有扎实的汉语本体知识,厚实的中华文化素养,掌握有针对性的独具特色的教学方法,还要掌握一定的商务专业知识。而编写商务汉语教材的人,则更应是商务汉语教学的行家里手。

刘丽瑛老师从事对外汉语教学工作三十多年,一直为汉语专业四年制本科生经贸汉语方向学生授课编教,几十年如一日,沉浸于商务汉语教学之中。先后共参与四套商务汉语教材的设计与编写,积累了丰富的经验。商务汉语教学与教材编写一直萦绕于心中,寝馈不辍。对商务汉语教学的特点与规律,了如指掌,旨意尽窥。集多年积累,终成《高级商务汉语会话教程》。期间披阅数载,数度修改,试用多年,受到了使用者的一致好评。

教材甫一草就,刘老师就送到我面前。我阅读一过,深感教材颇具特色,是商务汉语教材走向细化和深化的标志性成果。前有张晓慧主编的《经理人汉语》,今有刘丽瑛主编的《高级商务汉语会话教程》。姊妹相伴,辉映成趣,使商务汉语教材更具有针对性,更加适合学习者的需求。《高级商务汉语会话教程》颇有新意,特色鲜明,概括如下:

一、以谈判用语为主体,新颖、实用、吸引人。教材使用对象明确,定位清楚。从编写思路可看出,《高级商务汉语会话教程》既是汉语口语教材,又是专用汉语教材。二者如何结合,怎样接口,怎样展现有机融合,一直是业内探讨的问题。本教材从汉语入手,由浅入深,逐层展开,自然引入商务汉语谈判言语内容。诸如从“应聘”、“提醒或暗示对方”、“引入新话题”、“以礼貌方式表示不满”等谈判必用话语,到“交货方式”、“包装方式、材料及标志”、“对进出口商品检验提出要求”、“支付货款方式”、“分期付款”、“变更销售合同内容”等,顺势展开,自然流畅。商务谈判使用的汉语应为高级汉语,是专用汉语,是具有专业特色的汉语。教授这样的汉语并非商务专业知识的传授,但专业知识又是附着在汉语上的,汉语是载体,专业知识是内容。本教材在这二者的结合上浑然一体,处理得当。

二、本教材以教授商务谈判用语为目的。既然是谈判教程,当然是口语教材,但谈判的结果最后要付诸文字,必须兼及二者。本教材从口语入手,自然过渡到书面语。谈判本身是一项任务,故本教材选用任务型教学法,是十分恰当的。这种教学法以完成任务的方式,采用“用中学”、“做中学”、“体验中学”的理念,非常适用于商务谈判的汉语口语和书面语学习。但是,本教材并不拘泥于任务型教学法,而是根据商务谈判用语教学的需要,对任务型教学法进行了创新:在教材的编排上,首先以内容驱动,设定话题范围;然后以语言功能表达方式进入商务谈判;最后才是商务汉语谈判的交际任务与策略的学习。从教学法视角观测,这种方法融合了当今世界通用教学法之长,必然会收到好的效果。

三、教材容量很大,编排方式独特,符合学习者学习心理,也利于教师组织课堂教学。全书共18单元,分上、中、下三册,每单元设5个板块。其中第2版块为主体,围绕商务话题设计了3篇不同的会话课文,并在课文前设有“词语准备”,以了解本课词语;课文后有“情景会话要点”,概括课文核心内容;然后用“问一问”、“说一说”、“分组表演”组织课堂教学,提升学习者兴趣,便于学习者掌握。此前的第1版块,从交际任务、话题背景方面进行铺垫;此后的第3版块“背景广角”,对专业知识或术语进行注释。第4版块“单元综合练习”,通过各种练习题,从不同角度来消化吸收课文的内容。第5版块“补充阅读”,则可根据学习者的不同需求,或做课上补充材料,或做课下阅读资料。内容丰富,安排合理,各版块具有内在的有机联系,符合语言教学规律和语言学习规律。

四、本教材指令明确,教师会感到很好用。与其他教材不同之处,本教材将内容分为课前、课上、课后三个部分。生词、某些成语、俗语、惯用语以及相关背景资料,为学生课前准备的内容;课上结合情景会话课文,有问答练习、听说练习、角色练习、课上讨论等多种形式的练习;课后有作业、阅读等巩固、拓展训练。这种安排,因有课前准备,课上能省出时间,有助于语言任务的完成,课后有跟踪练习,使语言学习具有持续性。

尚有一建言,以使教材锦上添花。教材如能图文并茂就更理想,一些商品可用实物照相,有些场景,如港口装卸、谈判现场、生产车间、签字仪式等可附图。这样教材更好看,

也更吸引读者。

五年的编写与试用，编者付出了大量的心血，终于收获为巨著三帙，可喜可贺。现教材已发排，即将付梓。我上面说的话，是我阅后的感言。我既未教过商务汉语，更未编过教材，实为门外汉。阅读教材后，钦佩之余，略抒愚见，以就正于方家。

赵金铭

致学习者

很高兴认识您，感谢您选择《高级商务汉语会话教程》。学习这套教材，有助于您用汉语参与一般性的商务活动，了解商务交往的基本礼仪；还可以熟悉国际货物合同的基本条款，并能运用相关的法律法规或国际惯例，向对方提出理赔或者索赔；也能了解各种贸易方式的常识性知识，与对方签订合同；通过搜集相关的商务话题资料，能够口头报告市场考察、开发、调研等方面的情况。我相信，学完本书，您的收获一定很大。

本套教材是北京语言大学汉语学院汉语言专业经贸方向三年级的教材，但它兼顾了在中国或海外的其他学历教育或非学历教育的学习者，如果您已掌握了 3500-4000 个汉语常用词语和基础语法，这套教材还是比较适合的。如果是在教师的指导下学习，可根据学习时间来选择需要的商务话题；如果是自学，课文后的“情景会话要点”能帮助您了解商务话题的主要内容；如果想学习口语短语或句式，可在“分组表演”中找到您需要的委婉表达方式；在会话课文中，还能学会如何引入话题、转变话题、结束话题以及在谈话中礼貌地插入、重复、强调或引起对方注意等表达方式。练习部分有答案，可供参考。

本套教材共 18 个单元，分上、中、下三册，每单元分为 5 个板块。第一个板块：根据商务话题来设计“交际任务”、“话题背景”和“关键词语”。第二个板块：根据不同的交际场景及交际对象，围绕单元商务话题，设计了 3 篇不同的会话课文。每篇会话课文后面，设有形式不同的练习题可供选择。课前，最好先进行“词语准备”，了解本课词语和习语的意思或用法。课上的“分组表演”，是学习训练的重点。第三个板块：“背景广角”是对专业知识或术语的注释，以便更好地学习会话课文。第四个板块：“单元综合练习”主要是为课前预习或课后复习而设计的练习题。第五个板块：“补充阅读”是课外资料，目的是开阔眼界，增加实践经验。

本套教材的词语总表和习语总表的英语翻译由李岛负责，赵蔚彬老师校阅。致学习者、话题背景和背景广角的英文翻译由关重老师承担。在设计、编写和出版的过程中，得到了汉语学院各级领导的指导和帮助。在 5 年多的编写和试用过程中，弓月亭、黄梅等老师有针对性地提出了修改意见。初稿完成后，汉语学院教材专家审订小组的郭鹏、沈庶英等老师提出了许多宝贵的建议。初稿修订后，汉语学院聘请赵金铭教授、李杨教授审稿，并提出修改意见。在此一并表示衷心的感谢！

刘丽瑛
2012 年 8 月

To Learners

I am delighted to make the acquaintance of you and appreciate your choice of this course book, which may not only help you use Chinese for ordinary business activities and get the hang of basic propriety in business exchanges, but also enable you to learn the basic provisions concerning international contracts on goods and benefit from relevant laws and regulations or international conventions in making claims from the other party as well. It can also provide you with some common knowledge about various ways of trade and about how to make contracts with the parties concerned. Meanwhile, it equips you with the ability to make oral reports about your market investigation, development and study through collecting relevant topics and data. I believe that you will benefit a great deal from this course book.

The book is intended for the third-year language students majoring in commerce and trade in the College of Chinese Studies at BLCU. Just the same, it also caters to the need of students with either formal schooling or informal schooling inside or outside China. It is rather desirable for those learners who are in command of 3,500~4,000 commonly-used Chinese words and elementary Chinese grammar. You may, under the guidance of a teacher, zero in on certain business topics for study within the time allotted to you. You may learn by yourself the main ideas of those business topics from the *Essentials of Conversation* attached to each text. You can familiarize yourself with those euphemistic expressions you need in the *Group Performance* section if you set your mind on learning colloquial phrases or sentence patterns. You can also acquire through the texts of conversation those skills of how to introduce a new topic, change a topic, and end a topic as well as those modes of expressions in daily conversation such as polite interruption, repetition, emphasis, attracting attention and so on. Keys to exercises are provided for reference.

This course book consists of three volumes with 18 units in total. Each unit is divided into five sections.

Section I: *Mission-oriented communication, background information and key words* are presented in the light of the business topics.

Section II: Three distinctive texts of conversation around the business topics of each unit are designed according to different communication scenes and participants. Various types of exercises

following each text for conversation are provided for you to choose from. Before class, you'd better do some *preparation* for the new words and idioms, getting to know their meanings and usages. In class, *group performance* is the major activity.

Section III: The background information can be used as notes on the subjects concerned and linguistic terms to facilitate your reading of texts.

Section IV: *Comprehensive exercises* for units are supplied for pre-class preparation and post-class review.

Section V: *Supplementary reading materials* help widen your horizon and to enrich your practical experience.

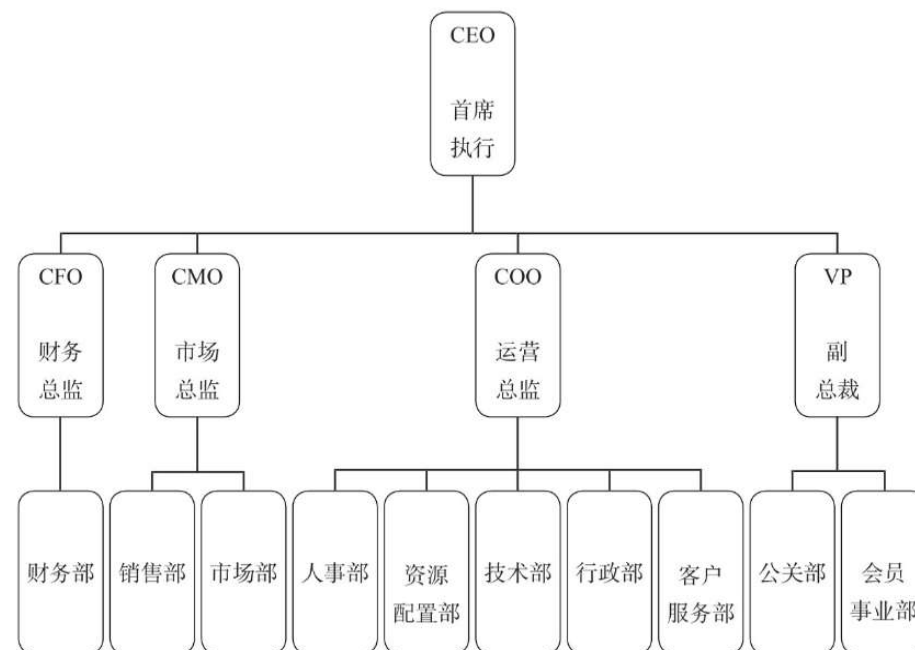
Mr. Li Dao did the English translation of the general list of words and idioms, while Mr. Zhao Weibin the proof-reading. *To learners, Background information and Panoramic background* were translated to English by Ms. Guan Zhong. In the process of designing, compiling and publishing of this course book, the leaders at various levels of the College of Chinese Studies rendered practical guidance and unreserved assistance. In the five-year-long course of its compilation and trial use, Ms. Gong Yueting and Ms. Huang Mei gave some important comments and suggestions on its revision. After the first draft was finished, the members of the textbook examining and revising expert group, including Mr. Guo Peng and Ms. Shen Shuying, gave many valuable suggestions. After the first draft was revised, the College invited Prof. Zhao Jinming and Prof. Li Yang to finalize it. To all the above mentioned, I hereby express my heartfelt thanks.

Liu Liying
August, 2012

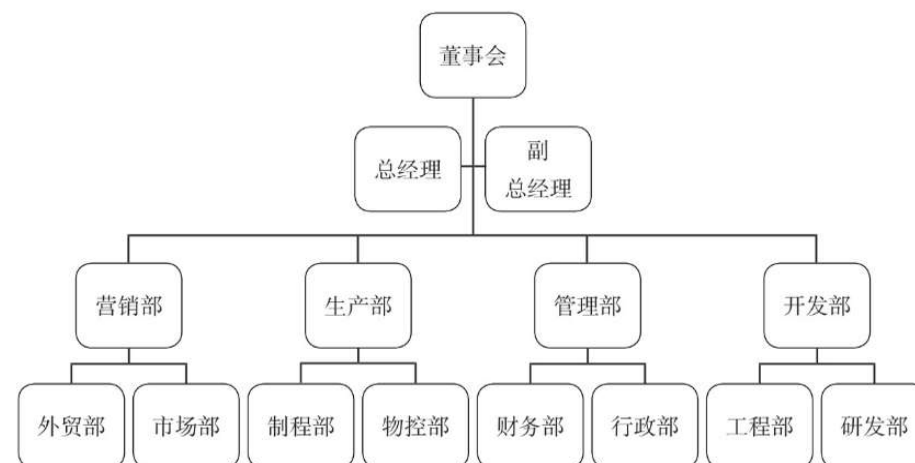
教育不是灌输
而是点燃火焰

——苏格拉底

公司组织结构图



企业组织结构图



【注释】

1. 缩写“CEO”的英文全称为“Chief Executive Officer”，即首席执行官。
2. 缩写“CFO”的英文全称为“Chief Financial Officer”，是指公司首席财政官或财务总监，是现代公司中最重要、最有价值的顶尖管理职位之一，是掌握着企业神经系统（财务信息）和血液系统（现金资源）的灵魂人物。
3. 缩写“CMO”的英文全称为“Chief Marketing Officer”，是指企业中负责市场运营工作的高级管理人员，也可称“首席营销官”。主要负责在企业中对营销思想进行定位；把握市场机会，制订市场营销战略和实施计划，完成企业的营销目标；协调企业内外部关系，对企业市场营销战略计划的执行进行监督和控制；企业营销组织建设与激励工作。
4. 缩写“COO”的英文全称为“Chief Operating Officer”，即首席运营官。该职位要全面负责公司的市场运作和管理；参与公司整体策划，健全公司各项制度，完善公司运营管理；推动公司销售业务，推广公司产品，组织完成公司整体业务计划；建立公司内部信息系统，推进公司财务、行政、人力资源的管理；协调各部门工作，建立有效的团队协作机制；维持并开拓各方面的外部关系；管理并激励所属部门的工作绩效。
5. 缩写“VP”的英文全称为“Vice President”，副总裁。如 Operation VP（运营副总裁）。

目 录

课 文	话题范围	功能表达	交际任务	页 码
第 1 单元 绿色通行证	商检与认证	• 转述 • 警告与要求	• 对进出口商品的检验提出要求 • 要求对商品进行相关认证 • 转述第三方的要求并提出警告	1
第 2 单元 互惠互利	支付	• 建议与提议 • 反对	• 提议用某种货币作为支付工具 • 提议用某种方式来支付货款 • 对分期付款的比例提出建议 • 委婉、礼貌地提出不同意见	29
第 3 单元 诚信至上	合同	• 承认与认可 • 确认	• 补充合同草案的部分内容 • 修改合同草案的部分内容 • 变更合同草案的部分内容 • 以认可或确认的方式承接上文	57
第 4 单元 同喜同贺	庆典活动	• 感谢 • 祝贺与祝愿	• 组织筹备商务庆典活动 • 向对方表示感谢、祝贺或祝愿 • 以礼貌的方式结束谈话	85
第 5 单元 实地考察	投资考察	• 称赞与介绍	• 以称赞方式介绍某开发区的投资环境 • 以称赞方式介绍某种产品的发展状况	113
第 6 单元 水落石出	理赔与索赔	• 肯定与不肯定	• 以肯定方式说明看法 • 以不肯定方式说明看法 • 礼貌地说明看法或意见	137
词语总表				162
熟语总表				166



绿色通行证(商检与认证)

- 第 1 课 检验权
- 第 2 课 检验标准
- 第 3 课 检验依据

交际任务：商检与认证

- 一、对进出口商品的检验提出要求
- 二、要求对商品进行相关认证
- 三、转述第三方的要求并提出警告

话题背景



商品检验 (Commodity Inspection), 简称“商检”, 是指通过商检机构对商品的品质、数量、重量、包装、安全、卫生等方面的内容进行法定检验或鉴定检验, 并出具相关证明。在洽谈中, 常对检验权或复验权、检验或复验的时间和地点、检验机构、检验证书、检验标准等问题进行磋商, 以便确保交易的公平性。此外, 为了提高产品的质量和档次, 企业应与国际标准接轨, 积极申办各种相关认证, 尽快拿到进入国际市场的绿色通行证。

Commodity Inspection refers to legal inspection or appraisals carried out by commodity inspection authorities in respect of quality, quantity, weight, packing, security and sanitation, and on provision of the relevant certifications issued by some agencies concerned. In negotiation, details about the rights of inspection and re-inspection, the time and location of inspection and re-inspection, inspection agencies, and certification standard are often thoroughly discussed to guarantee the fairness of the transaction. Moreover, an enterprise should strive to be in line with international standards and try by all means to apply its relevant certifications, which will in turn help upgrade the quality and status of its goods and acquire the qualification for competing in international markets.

关键词语

商检: jiǎnyàn fùyàn yùjiǎn jiǎncè qiángzhì jiǎnyàn fǎding jiǎnyàn jiǎnyàn biāozhǔn
 检验 复验 预检 检测 强制检验 法定检验 检验标准
 jiǎnyàn jīgòu jiǎnyàn zhèngshū rènzhèng chōuyàng yīlǜ bǎ//guān bǎoliú yījù
 检验机构 检验证书 认证 抽样 一律 把关 保留 依据
 jiànding wúlùn zěnyàng hòuguǒ zìfù xià bù wéi lì
 鉴定 无论怎样 后果自负 下不为例

1 检验权

词语准备

词语跟读



1	栽培	zāipéi	(动)	to cultivate, to grow, to plant 这是无土栽培的蔬菜。
2	培育	péiyù	(动)	to cultivate, to foster, to breed 我们培育了不少新的品种。
3	品种	pínzhǒng	(名)	breed, variety 这是从国外引进的蔬菜品种。
4	口感	kǒugǎn	(名)	taste, texture of food 这种新产品口感好, 不油腻。
5	一律	yīlǜ	(副)	all, without exception 凡是进口食品一律进行检验。
6	采摘	cǎizhāi	(动)	to pick 这批蔬菜采摘前一定要预检。
7	抽样	chōuyàng	(动)	to sample 这批货必须进行抽样复验。
8	残留	cánliú	(动)	to remain at the end of a process 这单货农药残留量超标 0.2%。
9	把关	bǎ//guān	(动)	to guard a pass, to maintain a strict standard 一定要把好质量这一关。

专名

寿光	Shòuguāng	[地名]	a county in Shandong Province 山东省寿光县是有名的蔬菜生产基地。
----	-----------	------	--



1. 逼上梁山 bī shàng Liáng Shān to be driven to do something desperate

成语。“逼”是“迫使”的意思。比喻被迫进行反抗或不得不做某事。本课是后一种意思。例如:

A: 说老实话, 没有退路了, 只能这样。

B: 你是说, 被逼上梁山啦, 必须成功?

2. 不进则退 bú jìn zé tuì No progress simply means regression.

俗语。也可以说“逆水行舟, 不进则退”。比喻在学习、工作等方面要不断努力, 就像逆水行驶的小船, 不努力向前, 就只能向后退。常用于提醒、劝说、警告他人。例如:

A: 真了不起, 什么事也难不倒你。

B: 没法子, 被逼上梁山啦, 不进则退。

3. 一条鱼腥了一锅汤 yì tiáo yú xīng le yì guō tāng The rotten apple injures its neighbors.

俗语。形容因某人或某事而使整体的利益受到影响。常用于抱怨某人或某事。例如:

A: 要不是他们的产品质量出了问题, 我们也不会丢了订单。

B: 可不, 真是一条鱼腥了一锅汤啊。

情景会话



【人物】姚红: 山东寿光蔬菜生产基地总经理

细川: 日本进口商

【场景】在山东寿光的蔬菜生产基地, 姚总陪日商细川参观蔬菜种植大棚。

姚红: 请看, 这是无土栽培的蔬菜。

细川: 环境不错, 变化很大嘛。

姚红: 谢谢。这是蔬菜的检验报告。

细川: 哦? 各项指标都符合要求。



姚红: 没法子, 这是市场的要求, 逼上梁山啦。

细川: 这要看怎么说啦, 不进则退嘛。

姚红: 说的是。周边环境都进行了改造。

细川: 那就好。哟, 西红柿挂在架上啦, 像棵大树。

姚红: 培育的新品种。(端过来一盘)来, 尝一个吧。

细川: 口感不错。要是日光充足, 颜色会更好。

姚红: 这个, 可能与品种有关。

细川: 叫我说, 当水果吃, 营养价值更高。

姚红: 是啊, 这是绿色食品。

细川: 对了, 预订的蔬菜一律要使用有机肥料(organic manure)。

姚红: 放心, 要是出了问题, 我们后果自负。

细川: 无论如何, 检测后才能装运。

姚红: 没问题, 按规定办。

细川: 还有, 采摘前最好进行预检, 否则不能加工。

姚红: 预检? 这事啊比较复杂, 回头再谈吧。

细川: 要是不预检, 把抽样检验的比例提高到30%也行。

姚红: 按惯例, 都是20%。

细川: 你也清楚, 那件事可把我们害惨啦。

姚红: 没办法, 一条鱼腥了一锅汤。

细川: 你也清楚, 要是出了问题, 后果可要自负。

姚红: 放心吧, 不会的。

细川: 这样吧, 要是20%, 我们保留复验权(reinspect)。

姚红: 可以, 但要在合同中注明复验的时间和地点。

细川: 行, 就这样。

姚红: 看这边, 引进的新品种。

细川: 哦, 不大嘛, 这种黄瓜。

姚红: 别看小, 口感不错。

细川: 听你这么一说, 我倒有个想法。

姚红: 说说看。

细川: 你说, 采用礼品式包装, 怎么样?

姚红: 你是说小包装?

细川: 对呀, 品种要搭配好, 用礼品箱包装。

姚红: 根据品种来调整价位。



表示认可

对使用的肥料提出要求

对检测时间提出要求

对预检时间提出要求

对检验比例提出要求, 并说明原因

委婉地提出警告

对复验提出要求

对合同中有关复验的内容提出要求

对包装方式提出要求

细川:有道理。要选择优良品种,严格控制药物残留。

姚红:说得对,要把好质量关。

细川:没错。对啦,下单货要用小型冷藏集装箱运输。

姚红:没问题,可以保证蔬菜的营养和鲜度。

细川:姚总,去检验室参观一下,可以吗?

姚红:没问题,先去加工车间,然后再去那儿。

细川:也好,客随主便。

对检验标准提出要求

以请求方式提出要求

表示同意

情景会话要点

人物关系	检验依据	检验时间	预检	抽样检验方法	复验权	表达方式
细川 (进口商)	检验报告	装运前 检测	采摘前 进行预检	抽样比例 提高到 30%	保留复验权	一律 注明
姚红 (出口商)			绿色食品	按惯例, 抽检 20%	复验时间 复验地点	无论怎样 后果自负

课堂练习

问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 姚总为什么对周边环境进行了改造?
2. 细川为什么要提高检验比例?
3. 如因某事而使很多人受到坏的影响,可用哪个俗语表示不满?
4. 关于蔬菜检验问题,细川提出什么警告?
5. 细川对什么问题有了新的想法?

说一说

◆ 当你向对方提出某种要求时,如何表明这一想法?例如:

1. 对了,预订的蔬菜一律要使用有机肥料。
2. 还有,采摘前最好进行预检,否则不能加工。
3. 要是不预检,把抽样检验的比例提高到 30% 也行。
4. 要是 20%,我们保留复验权。
5. 姚总,去检验室参观一下,可以吗?

分组表演

◆ 关于蔬菜质量,进口商以警告方式提出要求:

提示词语:你看 你也清楚 后果 自负 一律 否则 这样吧

提示句子:1. 张经理,要是出了问题,后果可要自负。你看,预订的蔬菜一律使用有机肥料,怎么样?

2. 你看,采摘前最好进行预检,否则不能加工。要是不预检,把抽样检验的比例提高到 30% 也行。你说呢?

3. 你也清楚,要是再出问题,后果可要自负。这样吧,要是 20%,我方保留复验权。

◆ 根据对方要求,出口商礼貌地提出警告和要求:

提示词语:你看 你也清楚 后果 自负 否则

提示句子:1. 周经理,最好把复验的时间和地点在合同中注明。这么说吧,要是出了问题,后果自负,这可以吧?

2. 你也清楚,我们是根据蔬菜的品种来调整价位的。你看,品种要搭配好,采用礼品式包装。还有,选择优良品种,把好质量关。也就是说,采摘前全部进行预检,否则后果自负。这样行吗?

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 如果进口的产品出现了质量问题, 如何向对方提出警告?

(后果自负)

2. 要求对方在加工前进行预检, 如何委婉地提出警告?

(最好……, 否则……)

3. 你方不同意对货物进行抽样检验, 如何要求全部检验?

(一律)

2

检验标准

词语准备



词语跟读



1	召回	zhàohuí	(动)	to recall	企业对不合格产品实行召回制度。
2	强制	qiángzhì	(动)	to force, to compel, to coerce	对哪些出口产品实行强制检验?
3	出具	chūjù	(动)	to present	请出具商品质量检验证书。
4	口碑	kǒubēi	(名)	public praise, reputation	这家公司我们早有耳闻, 口碑不错。
5	耳闻	ěrwén	(动)	to hear about	这件事早有耳闻, 我一点儿都不奇怪。
6	景泰蓝	jǐngtàilán	(名)	cloisonné	景泰蓝是一种瓷、铜结合的工艺品。
7	收藏	shōucáng	(动)	to collect	听说, 他专门收藏清代的瓷器。



熟语学习



1. 一竿子打翻一船人 yì gānzi dǎ fān yì chuán rén to paint everyone with the same brush

俗语。意思是“因某人、某事而否定所有的人或事”。有“一刀切”的意思, 常用于否定句。例如:

A: 去年我们进口的衬衫就有质量问题。

B: 这我信, 可也不能一竿子打翻一船人吧?

2. 不堪设想 bùkān shèxiǎng dare not to imagine

成语。意思是“事情的结果不能想象”。常指会发展到很坏或很危险的地步。例如:

- ① 如果继续这样做, 后果不堪设想。
- ② 要是让经理知道这事儿, 后果不堪设想。

3. 心有余悸 xīn yǒu yú jì one's heart still flutters with fear

成语。意思是“危险的事情虽然过去了, 回想起来仍感到害怕”。悸: 害怕。例如:

- A: 巴特先生, 请相信我, 这种事不会再发生了。
B: 虽说已经过去了, 可我还是心有余悸。

情景会话



【人物】白庆山: 蓝山集团总经理

理查德: 法国进口商

【场景】为建立电视机的销售渠道, 蓝山集团派人去法国考察。今天白总去拜访新客户。

白庆山: 关于销售包装, 有什么要求吗?

理查德: 最好先谈检验, 否则很难商谈其他的问题。

礼貌地提出要求

白庆山: 哦, 这是为什么?

理查德: 不瞒你说, 白总, 最近的压力太大。

白庆山: 压力? 你的意思是……

理查德: 你看, 因质量问题, 有些中国产品先后被召回。

白庆山: 听说了。你看, 不能一竿子打翻一船人吧。

委婉地表示不赞同

理查德: 这我明白。如果再发生类似事件, 后果不堪设想。

委婉地表示提醒

白庆山: 你多虑啦。

理查德: 不管怎么说, 还是先介绍一下检验标准。

白庆山: 也好。根据惯例, 按生产国的标准对产品实行法定检验。

对检验标准提出要求

理查德: 你是说, 按国家标准实行强制检验, 对吧?

白庆山: 对, 是这样。

理查德: 我方希望, 以中国商检机构出具的检验证书作为最后的依据。

对检验机构提出要求

白庆山: 这个没有问题。

礼貌地提出要求

理查德: 白总, 要是贵方能做到以下两点, 还是可以考虑, 否则一律免谈。

白庆山: 看来, 贵方还是心有余悸呀。

理查德: 是这样。一要在每个产品上加贴 CE 认证标志^①,

二要负责回收产品。

白庆山: 回收产品? 依我看, 要有一个过渡期。

理查德: 你是说有困难, 对吗?

白庆山: 那倒不是, 你看, 我们的产品已获得 3C 认证和中国环境标志认证。

理查德: 你也知道, 要进入欧盟市场, 不仅要符合贵国标准, 还要符合欧盟标准, 是吧?

白庆山: 那是, 我们也有所准备。

理查德: 那就好。

白庆山: 说老实话, 有些具体的规定也不是太清楚。

理查德: 这我信。你也知道, 要是达不到标准, 很难进入欧盟市场。

白庆山: 是啊, 正因为这样, 才希望与贵方长期合作。

理查德: 虽说头一次打交道, 但贵方的口碑不错, 早有耳闻。

白庆山: 谢谢。你看, 这是我们的一点儿小礼物, 请收下。

理查德: 谢谢。(打开看) 噢, 真漂亮, 景泰蓝花瓶, 北京特产。

白庆山: 是的, 听说, 你对中国的工艺品很有研究。

理查德: 噢, 哪里, 哪里, 略知一二罢了。

白庆山: 不怕你笑话, 对这方面我也很感兴趣。

理查德: 哦, 太好啦。要是有空儿, 可以欣赏一下我的收藏品。

白庆山: 好啊, 希望能有这样的机会。



委婉地提出警告



① “CE”是“欧洲共同体市场标准”的缩写。表示其符合安全、卫生、环保和保护消费者等一系列欧洲指令所要表达的要求。

情景会话要点

人物关系	电视机的检验			产品认证	表达方式
	检验标准	检验依据	商检机构		
理查德 (进口商)	国家标准 强制检验	检验证书	中国商检机构	欧盟标准 CE 认证标志	按……实行……检验 以……作为……依据 不管怎么说
白庆山 (出口商)	生产国标准 法定检验			3C 认证 中国环境标志认证	最好……否则…… 要是……否则…… 一要……二要……

课堂练习

问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 为什么理查德先生感到压力很大?
2. “不能一竿子打翻一船人”在课文中是什么意思?
3. 蓝山集团的产品已经取得了哪几种认证?
4. 根据对话内容, 理查德先生提出了哪几点要求?
5. 为了进入欧盟市场, 中方已作了哪些准备?

说一说

◆ 如何用警告或要求方式说明你的意见? 例如:

1. 白总, 最好先谈检验, 否则很难商谈其他的问题。
2. 根据惯例, 按生产国的标准对产品实行法定检验。
3. 回收产品? 依我看, 要有一个过渡期。
4. 我方希望, 以中国商检机构出具的检验证书作为最后的依据。
5. 白总, 要是贵方能做到以下两点, 还是可以考虑, 否则一律免谈。

分组表演

◆ 关于产品的检验和认证, 进口商以警告方式向对方提出要求:

提示词语: 最好……, 否则…… 你是说 以……作为……依据

要是……, 否则…… 一要……, 二要…… 你也知道

- 提示句子:
1. 白总, 最好先谈检验, 否则很难商谈其他问题。不管怎么说, 还是先介绍一下检验标准。
 2. 你是说, 按国家标准实行强制检验, 对吧? 我方希望, 以中国商检机构出具的检验证书作为最后的依据。
 3. 白总, 要是贵方能做到以下两点, 还是可以考虑, 否则一律免谈。你看, 一要在每个产品上加贴 CE 认证标志, 二要负责回收产品。
 4. 你也知道, 要进入欧盟市场, 不仅要符合贵国标准, 还要符合欧盟标准, 是吧?
 5. 你也知道, 要是达不到标准, 很难进入欧盟市场。如果再发生类似事件, 后果不堪设想。

◆ 根据对方要求, 出口商向对方说明情况:

提示词语: 根据惯例 看来 说老实话 依我看 不怕你笑话 听说

- 提示句子:
1. 你看, 不能一竿子打翻一船人吧。根据惯例, 按生产国的标准对产品实行法定检验。
 2. 看来, 贵方还是心有余悸呀。你看, 我们的产品已获得 3C 认证和中国环境标志认证。
 3. 说老实话, 有些具体的规定我们也不太清楚。依我看, 要有一个过渡期。
 4. 不怕你笑话, 对这方面我也很感兴趣, 希望与贵方长期合作。
 5. 听说, 你对中国的工艺品很有研究。你看, 这是我们的一点儿小礼物, 请收下。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 第三方要求投保一切险和下月中旬前交货, 如何转告对方?

(一要……, 二要……)

2. 如果产品复验不合格, 如何礼貌地向对方提出警告?

(要是……, 很难……)

3. 对方要求提前交货, 如何礼貌地向对方提出要求?

(要想……, 最好……)

3

检验依据

词语准备



词语跟读



1	兴办	xīngbàn	(动)	to initiate, to set up 双方决定合资兴办一家汽车配件厂。
2	高档	gāodàng	(形)	high-end 去年10月, 我们公司进口了一批高档西装。
3	内衣	nèiyī	(名)	underwear 您也知道, 内衣的面料要柔软。
4	雇员	gùyuán	(名)	employee 我们公司临时招聘三名雇员。
5	布料	bùliào	(名)	fabric, cloth 依我看, 这种布料适合做夏装。
6	深浅	shēnqiǎn	(名)	shade 这批西装套裙的颜色深浅适中。
7	琢磨	zuómo	(动)	to turn sth. over in one's mind, to ponder 他说的话, 让我琢磨了很久。
8	离谱儿	lípǔr	(形)	far away from what is normal 你看你, 说话也太离谱儿啦。
9	圈套	quāntào	(名)	snare, trap, springe 叫我说, 这可能是他设的圈套。
10	生态标签	shēngtài biāoqiān	(名)	eco-label 这是规定, 必须加贴生态标签。

专名

苏州工业	Sūzhōu Gōngyè	[地名]	Suzhou Industrial Park
园区	Yuánqū		苏州工业园区是中国和新加坡的合作项目。



熟语学习



1. 投石问路 tóu shí wèn lù to cast a stone to find out whether one should proceed

成语。比喻先以某种行动或方式试探(对方),目的是为了了解某方面的情况。例如:

A: 李主任,对方连续发来两份传真,都没有说明处理意见。

B: 这是投石问路,看我们反应如何,再作决定。

2. 葫芦里卖的是什么药 húlu lǐ mài de shì shénme yào what the real meaning or the true aim of sth./sb. is

俗语。比喻“到底是什么意思”或“(对方)真正目的是什么”。常表示不明白。例如:

A: 赵华,刚才经理说的话,你听懂了吗?

B: 没听懂,不知他葫芦里卖的是什么药。

3. 下不为例 xià bù wéi lì not to serve as a precedent

成语。表示“只此一次,以后不可以”。常用于提醒或警告对方。例如:

A: 朱经理,请帮帮忙,我们也没想到会发生这种事。

B: 那倒是。这样吧,这次就这样啦,不过下不为例。

情景会话



【人物】楚秀芬:新资服装厂中方雇员

武德良:新资服装厂经理

温秘书:武德良的秘书

【场景】在苏州工业园区内,一家新加坡独资兴办的服装厂,专门生产中高档内衣,70%的产品销往欧美市场。今早刚上班,中方雇员楚秀芬就急急忙忙地去找她

的顶头上司武德良。

楚秀芬:经理,英商发来传真说,第一批货多处有质量问题。

武德良:第一批货?

楚秀芬:是。对方说,使用的是多年的库存布料。

武德良:库存的?

楚秀芬:对。还说,同一批货的颜色深浅不一。

武德良:还有吗?

楚秀芬:他们说,要是三天内不答复,就拒付第三批货款。

武德良:好家伙,第三批货都发出去啦,才通知我们。

楚秀芬:就是啊,对方没说第二批的质量,让人琢磨不透。

武德良:对呀,第一批货发出后从没提过,还要求按时装运。

楚秀芬:可不,就剩下最后一批了。

武德良:一共分四批装运,对吧?

楚秀芬:对,每季度装运一批。经理,超过索赔期限啦。

武德良:把合同拿来,我看看。

楚秀芬:(指着说)你看这儿,经理。

武德良:嗯……索赔的期限是30天。对了,有品质鉴定证书吗?

楚秀芬:没有,奇怪。

武德良:既然如此,马上发传真,书面通知对方。

楚秀芬:要求把鉴定证书的复印件发来,对吧?

武德良:对,今天啊,别忘了写上,否则后果自负。快去快回。

楚秀芬:(过了一会儿)经理,英商又发来一份传真。

武德良:说什么?

楚秀芬:要求第四批货在目的港复验。

武德良:哪能说改就改呢?太不像话了!

楚秀芬:还说,不然的话,后果自负。

武德良:(看了一下)的确有些离谱儿。

楚秀芬:对了经理,这可能是个圈套。

武德良:圈套?说说看。

楚秀芬:你看啊,对方知道我们不会接受这个要求。

武德良:你是说投石问路?

温秘书:武经理,这是英商发来的传真。

以转述方式说明出现的问题

以转述方式说明对方的要求和警告

提出解决方案

提出警告

要求保留复验权并提出警告

楚秀芬：又来了，到底葫芦里卖的是什么药啊？
武德良：（接过来）别急呀，看看再说。
楚秀芬：准没好事。
武德良：哦，要求第一批货降价10%。还提出明年的订单要改为出口国检验，进口国复验。
楚秀芬：怎么办啊经理？
武德良：可以考虑，有些要求可以接受。
楚秀芬：为什么呀经理？
武德良：这样吧，书面通知对方，可以商量。
楚秀芬：（拿着传真说）经理，你看，还威胁我们，说什么“要是不同意，就撤销明年的订单，后果自负。”
武德良：别管这些。威胁也好，警告也罢，总得解决问题吧。
楚秀芬：那倒是。
武德良：通知对方，明年的订单可以按他们的要求办。再有，加贴生态标签，这没有问题。
楚秀芬：还有吗？
武德良：如果对方能够提供品质鉴定证书，我们同意降价。告诉对方，下不为例。
楚秀芬：好的，我马上打电话。
武德良：不，还是书面通知好。别忘了，有消息马上通知我。
楚秀芬：好的。

对价格和复验权提出要求

提出警告

答复对方要求

有条件地同意降价



情景会话要点

人物关系	内衣品质	交货 / 支付 时间	索赔期限	索赔依据	检验权	产品 认证
武德良 楚秀芬 (出口商)	同意降价 下不为例	四批装运 每季度 装运一批	超过 索赔期限	提供品质 鉴定证书	不同意 (明年订单) 按要求办	加贴 生态 标签
英商 (进口商)	第一批货 库存布料 颜色不一 要求降价	三天内答复 拒付 第三批货款	装运后 30 天	合同规定	第四批货 目的港复验 (明年订单) 出口国检验 进口国复验	

课堂练习

问一问

- ◆ 以第三者的身份回答下列问题：
 1. 英商在第一份传真中提出什么要求？
 2. 让中方琢磨不透的是什么问题？
 3. 英商在第二份传真中提出什么要求？
 4. 英商在第三份传真中提出什么要求？
 5. 最后，武经理作出了什么决定？

说一说

- ◆ 如何以转述方式说明对方的要求或警告？例如：
 1. 他们说，要是三天内不答复，就拒付第三批货款。
 2. 对方要求今天把鉴定证书的复印件发给他们，否则后果自负。
 3. 对方提出明年的订单要改为出口国检验，进口国复验。

4. 对方说,要是不同意,就撤销明年的订单,后果自负。
5. 对方说,如果我们能够提供品质鉴定证书,他们同意降价。

三 分组表演

◆ 向顶头上司说明进口商发来的传真内容:

提示词语:……说,……,说……。还说,…… 让……把……发来 后果自负
下不为例

提示句子: 1. 经理,英商发来传真说,第一批货多处有质量问题,说使用的是多年的库存布料。还说,同一批货的颜色深浅不一。怎么办啊经理?
2. 经理,对方说,要是三天内不答复,就拒付第三批货款。还有,对方要求第四批货在目的港复验。还说,不然的话,后果自负。

◆ 以出口方经理的身份要求自己的助手做某事:

提示句子: 1. 小王,发传真,书面通知对方。让他们把鉴定证书的复印件发来。别忘了,今天啊,否则后果自负。
2. 李秘书,电话通知对方。如果他们能够提供品质鉴定证书,我们同意降价。告诉对方,下不为例。别忘了,有消息马上通知我。

◆ 以进口方经理的身份,要求自己的助手做某事:

提示句子: 娜佳,给对方发传真,要求第一批货降价10%。还有,要求明年的订单改为出口国检验,进口国复验。别忘了,有消息马上通知我。

课后练习

◆ 练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 因为产品质量问题,对方以警告方式提出要求,你方如何表明态度?
_____ (……也好,……也罢)
2. 对方家电产品未经“UL”认证,想向美国出口,你如何说明自己的看法?
_____ (要是……就……)
3. 同意某种情况仅此一次时,如何以警告方式说明自己的意见?
_____ (下不为例)

背景广角

1. 法定检验与鉴定检验有何区别?

What are the differences between legal inspection and certification & inspection?

答:法定检验的商品属于强制性检验范围,也就是说,属于国家对进出口商品的检验范围。而鉴定检验是一种委托关系,即对外贸易关系人(卖方、买方、承运人、托运人和保险人)自愿申请的一种检验业务。

Legal inspection of import and export commodities is conducted on those commodities listed in the "Catalogue of Export and Import Commodities Subject to Inspection", i.e., import and export commodities for which certificates of inspections issued by a Chinese commodity inspection authority are required. On the other hand, certification & inspection show a kind of clientage, which means an inspection business is voluntarily applied by parties of foreign trade (buyers, sellers, carriers, shippers, or insurers).

2. 复验期限与索赔期限有何关系?

What are the similarities between re-inspection period and claim period?

答:在进出口合同中,商检条款里的复验期限,也就是对外的索赔期限。如一方方向另一方提出赔偿要求时,必须在此期间内。若超过规定的期限,便丧失了索赔的权利。

In the inspection clause of an import and export contract, the re-inspection period equals claim period. Period for claim refers to the effective period in which the claimant can make a claim against the party in breach. Claims beyond the agreed effective period can be refused by the party in breach.

3. 何谓“有机食品”和“有机肥料”?

What is meant by *organic food* and *organic manure*?

答:“有机食品”是指来自有机农业生产体系,在生产、加工、贮存、运输过程中无污染,并经有关部门认证的优质安全保健食品。而“有机肥料”是指含有机物质的肥料,如圈肥、堆肥、绿肥等。

Organic food is produced under the system of organic agriculture, using environment-friendly

methods that do not involve synthetic inputs or industrial solvents in production, processing, storage or transportation. It's secure natural food of high quality that has been granted specific certification by authorities. *Organic manure* refers to those fertilizers that contain organic matter, for example, barnyard manure, compost manure and green manure.

4. 何谓“商品环境认证制度”?

What does *product environment certification* mean?

答:是指在相同用途的产品中,对那些在生产及消费过程中污染较轻或能够节省能源的商品,经权威部门的检测认定,准其使用专门的环境认证标志,以此向广大消费者提供准确真实的友好性商品信息,促使其积极参与环境保护。同时,引导企业根据消费者的需求和爱好开发和生产有利于环境保护的产品,促进经济和社会的可持续发展。

Among the products for the same purposes, only those that are produced and consumed with little pollution or with less energy are granted permission to use certain specific environment certification label after they are inspected and affirmed by related authorities. It's a procedure to encourage the business to play an active and positive role in protecting environments by providing consumers with accurate and good-will information about their commodities. Meanwhile, it leads the business to better meet consumers' needs or preferences and maintain a sustainable development economically and socially by producing more environment-friendly commodities.

5. 什么是安全食品?

What is safe food?

答:安全食品包括无公害农产品、绿色食品、有机食品等三种,三者存在数量、生产方式难易程度和市场需求的差异。

Safe food includes pollution-free agricultural products, green food, and organic food. These three types of safe food vary from one another in their quantity (market share), production complexity and market demand.

6. 什么是 3C 认证?

What is CCC Mark?



答:其全称为“中国强制认证”,英文名称 China Compulsory Certification, 英文缩写

CCC。它是中国政府按照世贸组织有关协议和国际通行规则,为保护广大消费者人身和动植物生命安全,保护环境,保护国家安全,依照法律法规实施的一种产品合格评定制度。中国政府为兑现入世承诺,于 2001 年 12 月 3 日对外发布了强制性产品认证制度,从 2002 年 5 月 1 日起,国家认监委开始受理第一批列入强制性产品目录的 19 大类 132 种产品的认证申请。需要注意的是,3C 标志并不是质量标志,而只是一种最基础的安全认证。

CCC, the abbreviation of China Compulsory Certification, is an assessment system of product quality. It is implemented by the Chinese government based on the agreements of WTO and relevant international rules and laws, with the aims to protect the life security of consumers and animals and plants as well as the security of the environment and nation. CCC was issued on Dec 3rd, 2001 to honor the commitments made by the Chinese government when joining WTO. From May 1st, 2002, the National Certification and Accreditation Committee of PRC started to handle the certification application of 132 kinds of products out of 19 categories, which are listed as the first batch in Compulsory Product Category. It should be noted out that CCC should not be mistaken for a quality mark. It's just a basic security certification.

单元综合练习一

一 为加点的字选择正确的读音

- | | | |
|-----------------------|---------------------|-------------------|
| 1. 琢磨 (zhuó / zuó) | 4. 比例 (lì / liè) | 7. 出具 (jù / jì) |
| 2. 鲜度 (xiǎn / xiān) | 5. 顶头 (tǐng / dǐng) | 8. 类似 (sì / shì) |
| 3. 强制 (qiǎng / qiáng) | 6. 标签 (jiān / qiān) | 9. 品质 (zhì / zhí) |

二 根据句子内容,选择正确答案(在合适的选项前画√,可选多项)

1. 在洽谈商检条款时,会涉及_____等问题。
☐ 检验时间与地点 ☐ 检验机构与证书 ☐ 检验人员 ☐ 检验标准与方法

2. 在国际贸易中, 商品检验证明是_____等方面的依据。
☐ 交接货物 ☐ 银行结算 ☐ 通关放行 ☐ 提出索赔 ☐ 进口卸货
3. 在进出口贸易中, 常见的商检证书有_____等检验证书。
☐ 品质 ☐ 重量 ☐ 数量 ☐ 产地 ☐ 卫生
☐ 包装 ☐ 残损
4. 根据中国有关法规的规定, 商品检验标准可分为_____等四种。
☐ ISO 标准 ☐ 国家标准 ☐ 行业标准 ☐ 地方标准 ☐ 企业标准
5. 中国进出口商品的检验程序主要有_____等四个环节。
☐ 接受报验 ☐ 抽样 ☐ 检验 ☐ 签发证书 ☐ 装运

三 为下列词语选择合适的解释

- | | |
|-------------|------------|
| 1. 不堪设想 () | A. 知道得不多。 |
| 2. 下不为例 () | B. 不能想象。 |
| 3. 逼上梁山 () | C. 感到后怕。 |
| 4. 心有余悸 () | D. 不得不做某事。 |
| 5. 略知一二 () | E. 以后不许这样。 |

四 用指定词语改述下列句子

- 黄经理, 这种啤酒的味道不错吧? (口感)

- 这件事由你负责, 出了问题后果自负。(把关)

- 最好不要合作, 人们都说那家公司不讲信誉。(口碑)

- 这人说话靠不住, 谁知道是真是假呀? (离谱儿)

- 这是骗你呢, 别相信他的话。(圈套)

案例分析

【案情】

今年年初, 香港 L 公司与厦门 W 公司签订了一份化工产品的销售合同, 于 4 月 10 日前装运。合同规定: 产品的粘度为 250—280, 产品的品质以中国商品检验机构或生产厂家所出具的证明书作为最后依据。运到香港后, L 公司把这批货转卖给香港 B 公司, 并于 4 月 20 日向对方提供了厦门 W 公司出具的品质检验证书, 说明产品的粘度不小于 280。香港 B 公司改换包装后把那批货物又转卖给德国 H 公司, 提供商检证明的内容与 L 公司相同。当年 5 月 19 日, 货物运到荷兰鹿特丹港。德国 H 公司提出货物的粘度没有达到合同规定的标准, 并请瑞士 SGS 商检机构对货物进行抽样检验。5 月 27 日, SGS 签发的检验报告表明, 被抽检的货物样品的粘度为 108—111。9 月 22 日, 德国 H 公司在香港高等法院对香港 B 公司提起诉讼, 要求赔偿全部损失。事后, 香港 L 公司向厦门 W 公司提出索赔要求, 但 W 公司拒绝理赔。

【要求】 你认为厦门 W 公司拒绝理赔的依据是什么? 选用下列词语来说明:
 按……要求 以……为……依据 必须…… 否则…… 后果自负

【问题】 1. 根据国际惯例, 你认为应该由哪一方来承担赔偿责任? 为什么?
 2. 按惯例, 香港 L 公司应以什么作为索赔的依据?

课上讨论

题目: 目前, 为什么“绿色消费”成为人们关注的焦点?



补充阅读



一、中国环境标志认证的由来

1993年8月,中国正式确定了环境标志图形,它是由青山、绿水、太阳和十个环组成。它的中心结构表示人类赖以生存的环境;外围的十个环紧密结合,环环相扣,表示公众参与,共同保护环境;同时十个环的“环”字与环境的“环”同字,其寓意为“全民联合起来,共同保护人类赖以生存的环境”。环境标志图形的确定,为环境商标保护提供了可能。1994年5月17日,中国环境标志产品认证委员会成立,它是由国家技术监督局授权成立的第13个产品认证机构,是代表国家对环境标志产品实施认证的唯一合法机构,从而使中国环境标志产品认证有了组织保证。1994年7月,国家环保局制定并发布了《中国环境标志产品认证委员会章程》、《环境标志产品认证管理办法》、《中国环境标志产品认证证书和环境标志使用管理规定》等,为规范有序地开展环境标志产品认证提供了保证。1995年3月20日,有18种产品获得首批环境标志认证。

二、经营之道

常听人说,消费者购物,买的就是质量,可在生活中也有“买不走”的质量。这倒不是因为商品本身的质量有问题,而是因为有一种质量是无法用钞票购买的。请听笔者讲一个真实的故事。

记得有一次,我的朋友到一家拉面馆吃牛肉面,临行前特地带了一只饭盒,准备吃完后给儿子也带一份回去。当服务员将两碗热汤面端来时,他刚要将其中的一碗倒入饭盒,却被拉面的老师傅叫住了:“你这是干什么?”

朋友不解地回答:“带一碗回去呀!”

“那怎么不早说呢?”

“为什么要早说呢?”

“为什么!等你把面吃完了,拿回去的这碗还能吃吗?”

朋友一听就笑了:“没关系,带回去给孩子吃。没关系的!”

“不行!不管是给谁吃的,这是我们店的规矩。如果要带回去,等你吃完了,我再另做一碗。开玩笑,这样的面不是砸我们的招牌吗?”

“可我没时间等啊!孩子快放学啦。”

“一会儿就好。保你吃完面,就可以提着走。以后哇,最好把孩子带过来吃,我们这面的质量是买不走的。”“说得好!”朋友既惊讶又感动。他终于明白了,为什么附近的面馆这么多,可唯独这家口碑最好,生意最兴旺。我的朋友说:“要不是自己多此一举,可能吃一百碗面也未必明白这里面的道理。”

【思考题】

1. 笔者认为,哪一种“质量”是无法用钞票购买的?
2. 为什么这家拉面馆的口碑特别好?

1924年,美国学者谢尔顿提出了“企业社会责任”的观点。他主张,应修正企业的宗旨就是追求股东利益最大化的传统认识,将社会责任纳入其中。如今,这一观点得到越来越多的企业的认同。



互惠互利（支付）

- 第 1 课 汇率风险
- 第 2 课 支付方式
- 第 3 课 付款时间

交际任务：支付货币、方式及时间

- 一、提议用某种货币作为支付工具
- 二、提议用某种方式来支付货款
- 三、对分期付款的比例提出建议
- 四、委婉、礼貌地提出不同意见

话题背景



在国际贸易中，货款结算一般以国际通用货币作为计价或支付工具。计价货币（money of account）是用来计算价格的货币。支付货币（money of payment）是实际使用的货币。在进出口业务中，交易双方都希望采用比较稳定、趋于上浮或下浮的货币，这直接关系到双方的利益。另外，在谈判中还会涉及支付方式、支付时间等问题。这样可以降低经营风险。

In international trade, when it comes to settle a payment, people like to account or pay by those currencies that are entitled to circulate all over the world. Money of account is the money used for accounting, and money of payment, for actual use. In import and export business, both buyers and sellers expect to pay or to be paid by the currency that is relatively stable or the currency that tends to be more appreciated/depreciated, because this matters much for each party's gains. In order to reduce risks, details about means of payment, time of payment, etc. are also discussed in a negotiation.

关键词语

支付: zhīfù huòbì zhīfù fāngshì zhīfù shíjiān huìlǜ zǒushì biǎnzhí shēngzhí xiàdiē
支付货币 支付方式 支付时间 汇率 走势 贬值 升值 下跌

kāilì bǐlǐ zhèyàng hǎoma cóng mǒuzhōng yìyì shàng jiǎng kǒngpà
开立 比例 这样好吗 从某种意义上讲 恐怕

qiánmiàn wǒ yě shuōguo shuō bu guòqù zhàn de zhù jiǎo
前面我也说过 说不过去 站得住脚

1

汇率风险

词语准备



词语跟读



1	汇率	huìlǜ	(名)	exchange rate	人民币对美元的汇率趋于稳定。
2	贬值	biǎnzhí	(动)	to devalue	近期政府出台了一系列政策以控制货币贬值。
3	波动	bōdòng	(动)	to fluctuate	近期物价波动不大。
4	反弹	fǎntán	(动)	to rebound	上半年美元汇率反弹幅度不大。
5	见效	jiànxiào	(动)	to become effective, to take effect	我觉得新政策很难见效。
6	比价	bǐjià	(名)	price ratio, rate of exchange	美元对欧元的比价基本稳定。
7	升值	shēngzhí	(动)	to appreciate	欧元的升值对该国的经济产生了很大影响。
8	走势	zǒushì	(名)	trend, tendency	未来一段时间大豆价格的走势不明朗。



熟语学习



1. 皆大欢喜 jiē dà huānxǐ everybody is happy, everybody is satisfied

成语。意思是“大家都很满意、很高兴”，常用于建议或劝说。例如：

① 要是贵方同意签合同,这可是皆大欢喜。

② 这是皆大欢喜的事,你干吗还坚持呢?

2. 扑朔迷离 pūshuò mílí complicated and confusing, puzzling, bewildering

成语。扑朔:乱动;迷离:眯着眼。原指把兔子抓住耳朵提起来时,雄兔的脚会乱动,雌兔会眯着眼,但它们在跑时就分不出雌雄了。现在用来形容事情很复杂,不容易看清真相。例如:

A: 王经理,你认为 L 股还会上涨吗?

B: 这个,不好说。情况扑朔迷离,不确定因素太多。

3. 表面上 biǎomiàn shàng seemingly

习用语。常指“假象”或“不真实”,常用于先肯定某事物,然后提出不同意见。例如:

① 从表面上看,这本书还说得过去,但看完你就不这么认为了。

② 这份计划表面上看还可以,但仔细研究,有些地方需要修改。

情景会话



【人物】格 尔: 德国进口商

孙志刚: 广州天胜进出口贸易公司总经理

【场景】在广州天胜进出口贸易公司的会客室,就机床设备出口一事,格尔等人前去磋商。谈判已经开始,格尔与旁边的人低声说着什么,没听清孙志刚的问话。

格 尔: 刚才你说什么来着? 孙先生。

孙志刚: 啊,关于支付货币,我想说两句。

格 尔: 哦,请讲。

孙志刚: 是这样,贵方用欧元报价,对吧?

格 尔: 你的意思是?

孙志刚: 想必你也了解,近来欧元持续走高。

格 尔: 哦,这个,时间不会太长。

孙志刚: 这样行吗? 把欧元的报价改为美元的。

格 尔: 这个……不是不可以,但得重新报价。



礼貌地提议更改报价货币

有条件地同意更改报价货币

孙志刚: 你是说,调高价位?

格 尔: 你看,据专家分析,美元对欧元的汇率还会下跌。

孙志刚: 要是这样,可能会失去良好的合作机会。

格 尔: 不至于吧。

孙志刚: 当然,我们也不希望这样。

格 尔: 说白了,如果美元继续贬值,风险太大。

孙志刚: 从某种意义上讲,美元的波动是阶段性的。

格 尔: 不过,持续的时间恐怕会长一些。

孙志刚: 据业内人士分析,下半年有可能反弹。

格 尔: 从美国的经济政策看,短时间内很难见效。

孙志刚: 依我看,长久不了。

格 尔: 这个,难说。

孙志刚: 上周末,美元对欧元的比价上升了 0.2 个百分点。

格 尔: 这个,说明不了什么。

孙志刚: 听你的口气,还是不放心。

格 尔: 怎么说呢? 不确定因素太多。

孙志刚: 要不然,用欧元作为计价货币,用人民币作为支付货币,行吗?

格 尔: 可是……可能人民币还会继续升值。

孙志刚: 据官方消息,近期不会有太大的变化。

格 尔: 按说,这个方案也行。

孙志刚: 那就好,皆大欢喜嘛。

格 尔: 不过,前面我也说过,用美元报价也行,价款调高 1%。

孙志刚: 看来,在这个问题上,我们还需要时间。

格 尔: 是啊,美元汇率的走势还是有些扑朔迷离。

孙志刚: 表面上看,好像是这样。

格 尔: 这样好吗? 随订单付现,可以不调整价格。

孙志刚: 这个……恐怕会影响到资金周转。

格 尔: 看来,很难说服贵方啦。

孙志刚: 还是要考虑得全面些,对吧?

格 尔: 这样吧,先谈其他的。

孙志刚: 可以。来,喝杯咖啡提提神。

格 尔: 也好,休息一下。

委婉地提出警告

委婉地表示反对



委婉地表示反对

礼貌地提出新的建议

委婉地表示反对

礼貌地提出新的建议

礼貌地提议改变话题

情景会话要点

人物关系	支付工具		汇率走势	支付时间
	计价货币	支付货币		
格尔 (出口商)	用欧元报价		美元对欧元的汇率还会下跌 美元继续贬值, 风险太大	随订单付现 (预付货款)
	用美元报价 (价款调高 1%)		人民币还会继续升值	
孙志刚 (进口商)	把欧元的报价改为美元的		欧元持续走高	影响 资金周转
	用欧元作为计价货币 用人民币作为支付货币		美元的波动是阶段性的 下半年有可能反弹	

课堂练习

问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 为什么中方希望用美元报价呢?
2. 格尔先生为什么不同意用美元报价?
3. 双方对美元汇率的走势有什么不同的看法?
4. 根据对话内容, 双方各提出哪几种解决方案?
5. 如果用美元报价, 双方的分歧是什么?

说一说

◆ 当你提出某个建议或反对某一看法时, 如何委婉地向对方说明? 例如:

1. 这样行吗? 把欧元的报价改为美元的。
2. 这个……不是不可以, 但得重新报价。
3. 要不然, 用欧元作为计价货币, 用人民币作为支付货币, 行吗?
4. 看来, 在这个问题上, 我们还需要时间。
5. 这样好吗? 随订单付现, 可以不调整价格。

分组表演

◆ 关于支付工具, 出口商礼貌地表示反对, 并提出新的建议:

提示词语: 怎么说呢 这样好吗 说白了 前面也说过, …… 不好说

- 提示句子:
1. 怎么说呢? 不确定因素太多。说白了, 如果美元继续贬值, 风险太大。
 2. 这样好吗? 价款调高 1%。你看, 据专家分析, 美元对欧元的汇率还会下跌。
 3. 按说, 这个方案也行。不过, 前面我也说过, 用美元报价也行, 价款调高 1%。
 4. 不好说, 美元汇率的走势还是有些扑朔迷离。这样好吗? 随订单付现, 可以不调整价格。

◆ 关于支付工具, 进口商礼貌地表示反对, 并提出新的建议:

提示词语: 想必你也了解 从某种意义上讲 要不然 表面上 恐怕

- 提示句子:
1. 想必你也了解, 近来欧元持续走高。这样行吗? 把欧元的报价改为美元的。
 2. 从某种意义上讲, 美元的波动是阶段性的, 下半年有可能反弹。要不然, 用欧元作为计价货币, 用人民币作为支付货币, 可以吗?
 3. 表面上看, 好像是这样。据官方消息, 近期不会有太大的变化。
 4. 还是要考虑得全面些, 这个……恐怕会影响到资金周转。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 进口商提议采用托收方式, 你方如何有条件地表示同意?
_____ (要不然)
2. 对方认为下季度美元会下跌 2%, 你方如何表示不同意?
_____ (不至于吧)
3. 出口商认为近期美元会贬值, 人民币会升值, 你方如何表示不同看法?
_____ (难说)

2 支付方式

词语准备

词语跟读



1	煤炭	méitàn	(名)	coal	
					请问, 煤炭的装运港在哪儿?
2	磋商	cuōshāng	(动)	to consult, to exchange views	
					经过多次磋商, 双方终于达成协议。
3	欸	ǎi	(叹)	oh	
					欸, 怎么了? 没那么严重吧。
4	大宗	dàzōng	(形)	a large amount, a large quantity	
					大宗货物都是采用信用证支付。
5	开立	kāilì	(动)	to open, to draw	
					我们应当要求对方开立不可撤销的信用证。
6	循环	xúnhuán	(动)	to circulate	
					最好采用循环信用证支付货款。

熟语学习



1. 空头支票 kōngtóu zhīpiào bad/dishonored cheque

固定词语。空头: 有名无实的。本课比喻不能或不想实现的诺言。例如:

A: 赵老板, 上次说的事还没办呢, 怎么又开空头支票。

B: 误会啦, 不是我开空头支票, 这事后来有变化, 办不了啦。

2. 二者必选其一 èr zhě bì xuǎn qí yī either one or the other

固定词语。意思是“二选一”或者说“必须选择其中的一个”。例如:

A: 张老板, 是改变包装方式呢, 还是降低报价, 你看吧。

B: 你的意思是, 二者必选其一, 对吧?

3. 与人方便, 与己方便 yǔ rén fāngbiàn, yǔ jǐ fāngbiàn He who helps others helps himself.

俗语。意思是“给别人好处, 最后对自己也有利”。常用来“提醒对方”。例如:

① 古人云: “与人方便, 与己方便”, 您说是吧?

② 张老板再考虑考虑, 与人方便, 与己方便嘛。

情景会话



【人物】哈里特: 土耳其进口商

陈振明: 北京奥华贸易公司总经理

【场景】在北京奥华贸易公司的会客室, 就煤炭出口一事, 陈振明与哈里特进行磋商。



哈里特: 陈老板, 你答应的事还没兑现哪。

陈振明: 欸, 怎么会呢? 我从不开空头支票。

表示反对

哈里特: 那就好, 这回你可要亲自出马。

陈振明: 没问题, 马到成功。对了, 报价单收到了吧?

哈里特: 收到啦。说句不客气的话, 这个报价有点儿离谱儿。

礼貌地提出不同看法

陈振明: 那要看怎么说啦, 水涨船高嘛。

哈里特: 看来, 我们的看法不同。

委婉地表示反对

陈振明: 这个, 不全是。

哈里特: 要是用欧元付款, 在支付方式上要有些优惠。

陈振明: 哦, 说说看, 怎么优惠?

哈里特: 要是用托收, 可以用欧元付款。

提出新的建议

陈振明: 不好办。按惯例, 大宗交易都用信用证。

哈里特: 做买卖嘛, 总得讲个互惠互利吧, 陈老板。

委婉地表示反对

情景会话要点

陈振明: 这我明白。你是说, 二者必选其一?

哈里特: 那倒不必, 与人方便, 与己方便嘛!

陈振明: 说得好。这样行吗? 这单货, 分五批发货, 每季度装运一批。

哈里特: 这可以。

礼貌地提出建议

陈振明: 头两批按托收装运, 后三批开立循环信用证 (Revolving Credit)。

哈里特: 最好头三批采用托收, 你说呢?

礼貌地提出建议

陈振明: 恐怕有困难, 只能百分之四十。

委婉地表示反对

哈里特: 是即期付款交单 (D/P Sight)?

陈振明: 对。按惯例, 装运前 30 天开立信用证, 见票即付。

哈里特: 通过银行 (开证行) 开立循环信用证, 对吧?

陈振明: 对, 没错。

哈里特: 还有, 贵方要在装运后一周内向银行 (议付行) 提交所有单据。

陈振明: 没问题。主要有四种, 对吧?

哈里特: 是的, 有发票、海运提单、品质证明书和保险单。

陈振明: 你看, 最好对议付行 (Negotiating Bank) 不要有什么限制。

哈里特: 哦, 对不起, 有个新情况, 年初开证行 (Issuing Bank) 在北京设立了一家分行。

陈振明: 你是说——

礼貌地提出建议

哈里特: 最好由开证行的分行来承担这方面的业务。

陈振明: 要是这样, 就得去指定银行议付货款啦。

哈里特: 就是, 实在对不起。

礼貌地提出反对意见

陈振明: 哈里特先生, 我们还是希望不要限制议付行。

哈里特: 这样吧, 我先联系一下, 再给你回话。

陈振明: 那好, 我等你的消息。



人物关系	报价货币	支付方式		单据种类及 提交时间
		托收 (种类)	信用证 (时间 / 银行 / 种类)	
陈振明 (出口商)	用……报价 欧元	1. 按惯例, 大宗交易都用信用证, 只能百分之四十, 即头两批按托收装运, 后三批开立循环信用证 2. 装运前 30 天通过银行开立循环信用证, 见票即付		发票 海运提单 品质证明书 保险单
哈里特 (进口商)	用……付款 欧元	1. 在支付方式上要有些优惠, 也就是用托收付款 → 即期付款交单 2. 头三批采用托收		在装运后 一周内 向 × × 银行 提交……单据

课堂练习

一 问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 如果答应的事一定要做, 可用哪个句子来回答?
2. 哈里特认为中方的报价偏高, 提出了什么建议?
3. 关于支付方式, 出口商提出了什么要求?
4. 出口商对开立信用证提出了什么要求?
5. 在什么问题, 双方没有达成协议?

二 说一说

◆ 如何委婉地反对他人的某种说法或提出新的建议? 例如:

1. 说句不客气的话, 这个报价有点儿离谱儿。
2. 那要看怎么说啦, 水涨船高嘛。
3. 要是用托收, 可以用欧元付款。
4. 那倒不必, 与人方便, 与己方便嘛!
5. 最好头三批采用托收, 你说呢?

三 分组表演

◆ 出口商礼貌地向对方提出新的建议:

提示词语: 这个 不好办 这样行吗 恐怕 按惯例, …… 你说呢

- 提示句子: 1. 这个, 不好办。按惯例, 大宗交易都是用信用证。这样行吗? 头两批按托收装运, 后三批开立循环信用证。
2. 恐怕有困难。按惯例, 装运前 30 天通过 ×× 银行开立循环信用证, 见票即付。
3. 你是说, 二者必选其一? 还有, 最好不要限制议付行, 你说呢?

◆ 进口商礼貌地向对方提出新的建议:

提示词语: 要是…… 你看 最好…… 你说呢 这样行吗

- 提示句子: 1. 陈老板, 要是用人民币付款, 在支付方式上要有些优惠。也就是说, 要是用托收方式, 可以用人民币付款。
2. 陈老板, 做买卖总得讲个互惠互利吧。俗话说, 与人方便, 与己方便嘛。你看, 头三批最好采用托收, 你说呢?
3. 陈老板, 要在装运后一周内向银行提交所有单据。单据主要有四种, 发票、海运提单、品质证书和保险单。这样行吗?
4. 哦, 对不起, 有个新情况。年初开证行在北京设立了一家分行, 最好由开证行的分行来承担这方面的业务。这样吧, 我先联系一下, 再给你回话。

课后练习

◆ 练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 假如你对他人的某些言语不满意, 如何提出反对意见?
_____ (离谱儿)
2. 你只同意他人的部分说法, 如何建议继续调查?
_____ (不全是)
3. 你建议第一批用信用证支付, 后两批采用托收, 如何委婉地说明你的意见?
_____ (这样行吗)

3

付款时间

词语准备



词语跟读



1	毛纺	máofǎng	(形)	wool spinning	他是毛纺厂的顾厂长。
2	议题	yìtí	(名)	topic for discussion	今天会议的议题是什么?
3	潜力	qiánlì	(名)	potential	他觉得这个企业很有发展潜力。
4	民营	mínyíng	(形)	privately-owned	中国的民营企业发展很快。
5	硬件	yìngjiàn	(名)	hardware	对方打算进口一套硬件设备。
6	先行	xiānxíng	(动)	beforehand, in advance	软件要先行开发, 才能跟得上硬件的发展。
7	软件	ruǎnjiàn	(名)	software	光有硬件不行, 还要加快软件开发。
8	后劲	hòujìn	(名)	stamina, staying power	技术研发搞上去, 企业发展才有后劲。
9	进度	jìndù	(名)	rate of progress, schedule	请看, 这是年度工程进度表。
10	调试	tiáoshì	(动)	to debug	这台机器需要请专家进行调试。
11	验收	yànshōu	(动)	to check and inspect	按规定, 验收后才能出具相关证明。

12 扣留 kòuliú (动) to detain, to hold in custody
为什么扣留了他的营业执照?

熟语学习



1. 泼冷水 pō lěngshuǐ to pour/throw cold water on, to cast a damp over, to discourage, to put a damper on

习用语。比喻打击人的热情,或让人头脑清楚。例如:

A: 放心吧,我相信这事一定能谈成。

B: 不是我泼冷水,最好还是提前准备一下。

2. 条条大路通罗马 tiáo tiáo dàlù tōng Luómǎ All roads lead to Rome.

俗语。比喻为了达到同一目的可以有多种不同的方法和途径。常用来“劝说他人”。例如:

A: 你看,贷款到现在还没落实。

B: 别急,条条大路通罗马。不行再想别的办法。

3. 来而不往非礼也 lái ér bù wǎng fēi lǐ yě It is impolite not to reciprocate

固定用语。出自孔子的《礼记·曲礼上》:“往而不来,非礼也;来而不往,亦非礼也。”是指礼节上应该有来有往。后来也指以同样的态度或做法回敬对方。常与“礼尚往来”连用,表示对别人给予自己的善意,应当作出友好的回应,否则是不合乎礼节的。例如:

A: 太客气啦,都是老朋友,不用这样。

B: 哪能呢?来而不往非礼也。

A: 也是,说得在理,礼尚往来嘛。

情景会话



【人物】顾 涛: F毛纺厂厂长

托马斯: 德国出口商

【场景】在F毛纺厂会客室,双方正讨论生产线的进口问题,核心议题是货款的支付时间。

顾 涛: 怎么样?要是来中国发展,可以进一步合作。

托马斯: 你还别说,真有这个想法。

顾 涛: 那好,找时间聊聊。

托马斯: 行。顾厂长,贵厂的规模虽说不大,但很有发展潜力。

顾 涛: (笑了)谢谢,借你吉言,万分感谢!

托马斯: 在中国,民营企业会有更大的发展空间。

顾 涛: 有眼光。希望有一天,我们能有自己的国际品牌。

托马斯: 说得对,想当将军的士兵^①一定能成功。

顾 涛: 希望我们的努力能早见成效。

托马斯: 这么说,进口设备是你的第一步计划。

顾 涛: 对。准确地说,硬件设备先行。

托马斯: 不是我泼冷水,软硬件发展最好同步,这样才有后劲。

顾 涛: 说到点儿上啦,遗憾的是资金不足。

托马斯: 这要看怎么说啦,条条大路通罗马嘛。

顾 涛: 你是说……哦,这个回头聊。先说分期付款的事。

托马斯: 也好。我想听听贵方的意见。

顾 涛: 坦率地说吧,支付比例最好与履约进度一致。

托马斯: 要不这样,预付30%的款,前三个季度各支付20%,最后支付10%。你说呢?

顾 涛: 你看,为公平起见,15%的预付款比较合理。

托马斯: 说老实话,这个方案未必站得住脚。

顾 涛: 你看啊,第一季度就支付50%,这有点儿说不过去。

托马斯: 如果减少预付款,会影响前期的备货数量。

顾 涛: 我还是那句话,15%比较合理。

托马斯: 你看,明年1月份合同生效,紧接着是技术培训。

顾 涛: 没错,可6月份才装运货物。

托马斯: 你是说,货物装运前支付一半的货款。



委婉地提出不同看法

礼貌地提出建议

委婉地提出新的建议

委婉地表示反对

①[法]拿破仑曾说过:不想当将军的士兵不是好士兵。常用来指有远大的志向才有可能成功。

情景会话要点

顾 涛：合同生效后一个月内支付 15% 的预付款，第二季度前支付 35% 的货款。

托马斯：还有呢？

顾 涛：第三季度是生产线的安装和调试阶段，支付 25%。

托马斯：一共是 75%，可以考虑。

顾 涛：第四季度是验收工作，支付 20%。你看行吗？

托马斯：嗯……不对吧，还少 5%。

顾 涛：我建议，保证期满后支付剩余的 5%。

托马斯：没必要吧。不该再扣留货款。

顾 涛：为了双方的利益，还是有必要的。

托马斯：关于预付款，我方持保留意见。

顾 涛：要不这样，第四季度支付 25%。你说呢？

托马斯：这个好，来而不往非礼也嘛。

顾 涛：那好，就这么定啦。希望今后有更多的合作机会。

托马斯：是的。你看，最好把刚才说的再确认一下，好吗？

顾 涛：好的。

关于分期付款的比例，
进口商提出初步方案

礼貌地提出反对意见

礼貌地提出新的建议

礼貌地提出建议



分 歧	合同生效（1 月份）		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	保证期
付款比例	买方	15%	35%		25%	20%	5%
	卖方	30%	20%	20%	20%	10%	
履约进度	备货数量	预付款	技术培训	货物装运	安装、调试 生产线	验收工作	6 个月

课堂练习

问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题：

1. 顾厂长最大的心愿是什么？
2. 关于付款时间与支付比例，顾厂长提出什么建议？
3. 关于分期付款的支付比例，托马斯提出什么建议？
4. 关于分期付款的支付比例，顾厂长提出什么建议？
5. 关于预留 5% 的货款，双方的意见有什么不同？

说一说

◆ 针对某事，如何委婉地提出建议或说明不同看法？例如：

1. 怎么样？要是来中国发展，可以进一步合作。
2. 坦率地说吧，支付比例最好与履约进度一致。
3. 你看，为公平起见，15% 的预付款比较合理。
4. 关于预付款，我方持保留意见。
5. 你看，最好把刚才说的再确认一下，好吗？

三 分组表演

◆ 关于分期付款的支付比例, 进口商礼貌地提出自己的方案:

提示词语: 说老实话 你看啊 说不过去 为……起见 这样行吗

为了……, 我建议, …… 最好

提示句子: 1. 说老实话, 这个方案未必站得住脚。你看啊, 第一季度就支付 50%, 这有点儿说不过去。坦率地说吧, 支付比例最好与履约进度一致。为公平起见, 15% 的预付款比较合理。

2. 这样行吗? 合同生效后一个月内支付 15% 的预付款, 第二季度前支付 35% 的货款。第三季度是生产线的安装和调试阶段, 支付 25%。第四季度是验收工作, 支付 20%。为了双方的利益, 我建议, 保证期满后, 再支付剩余的 5%。你说行吗?

3. 你看, 合同生效后一个月内支付 15% 的预付款, 第二季度前支付 35% 的货款。要不这样, 最后两个季度各支付 25%。你说, 这个方案怎么样?

◆ 关于分期付款的支付比例, 出口商礼貌地提出自己的方案:

提示词语: 要不然这样 说老实话 未必 要是这样 持保留意见 最好 为了……

提示句子: 1. 关于分期付款的事, 我是这样想的: 预付款呢最好是 30%, 前三个季度各支付 20%, 最后支付 10%。你说呢?

2. 关于预付款比例, 我方持保留意见。说老实话, 如果减少预付款, 会影响前期的备货数量。你看, 明年 1 月份合同生效, 紧接着是技术培训。也就是说, 6 月份货物装运前支付一半的货款, 应该没有问题, 对吧?

3. 这个好, 来而不往非礼也嘛。就这么定啦。你看, 最好把刚才说的再确认一下, 好吗?

4. 为了今后有更多的合作机会, 关于分期付款的事, 我想听听贵方的意见。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 你认为预付 30% 的款过高, 如何委婉地提出反对意见?

(说不过去)

2. 如果你不同意对方的方案, 如何建议调整支付比例?

(未必)

3. 如果你反对这个方案, 如何委婉地表明自己的态度?

(持保留意见)

背景广角

1. 何谓“外汇汇率”?

What is *foreign exchange rate*?

答: 外汇汇率是一个国家的货币折算成另一个国家货币的比率、比价或价格。也可以说, 是以本国货币表示的外国货币的“价格”。

Foreign exchange rate is the ratio, proportion or price at which one currency can be converted into another. Or in other words, it is the *price* at which a foreign currency can be bought with the currency of one's country.

2. 汇率与价格有什么关系?

How is price related with foreign exchange rate?

答: 主要进出口国家汇率的变动会对这些国家的进出口贸易产生影响, 从而直接影响到国际市场上的供给或需求。具体来说, 如果一国的货币贬值, 会使该国出口供给增加, 进口需求减少。相反, 如果一国的货币升值, 该国的出口供给将会下降, 而进口需求将会增加。上述变化会直接影响国际商品市场的供给和需求, 从而对价格产生影响。以美元汇率与初级产品价格的变化为例, 即可说明二者的关系。例如:

美元升值 → 价格下降 → 国际市场可能出现供过于求的现象 → 价格趋于下跌
出口国实际收入将会增加, 所以会增加初级产品的出口数量。
进口国实际支出将会增加, 所以可能减少进口数量。

美元贬值 → 价格上升 → 国际市场可能出现供不应求的现象 → 价格趋于上涨
出口国实际收入将会减少, 所以要么减少初级产品的出口数量, 要么提高出口产品的价格, 以便弥补汇价变动所带来的损失。
进口国实际支出将会减少, 所以会增加初级产品的进口数量。

Fluctuations of exchange rate in major importing and exporting countries will affect the import and export of these countries and thus have a direct influence on the supply and demand in international market. To be specifically, depreciation of a country's currency will lead to a growing supply of export and a declining of import in that country. Appreciation, on the other hand, will lead to a declining supply of export and a growing demand of import. Such changes will exert a direct influence on demand and supply in international commodity market, which will make further

impact on the price. The interaction of the two can be illustrated by the interrelations between U.S. exchange rate and the price of primary products as follows.

When U.S. dollars appreciate → price goes down → oversupply may occur in international market → the price is inclined to go down → exporting countries will gain more → the export of primary products will increase → cost of importing countries will grow → some will cut down their imports accordingly.

When U.S. dollars depreciate → price goes up → international market may run in short supply → the price is inclined to rise → exporting countries will gain less → exporting countries may offset the losses from fluctuations of exchange rate by either reducing the quantity of their primary products to be exported or raising the price of the commodities to be exported → cost of importing countries will decrease and accordingly they will increase the import of primary products.

3. 何谓“循环信用证”?

What is *revolving credit*?

答: “循环信用证”是指多次使用, 直到规定的循环次数或规定的总金额达到时为止。主要用于买卖双方同一种类货物分批多次交易的情况。循环信用证可分为两种: 一是按时间循环信用证。即受益人在一定时间内可多次支取信用证规定的金额。二是按金额循环信用证。也就是说, 信用证金额议付后仍可恢复到原金额再使用, 直到用完规定的总额为止。按金额循环的信用证有三种: 一是自动式循环, 即每期用完一定金额, 无须等待开证行通知, 自动恢复到原金额。二是非自动式循环, 即“必须等待开证行通知到达, 信用证才恢复到原金额”。三是半自动式循环, 即每次支款后若干天内, 开证行未通知停止使用, 自第 × 天起自动恢复到原金额。

Revolving credit is mainly suitable for partial shipment of goods of the same category. It allows the overdraft to become re-available in its original sum until the stipulated time or the total amount is reached. It is divided into two types. One is based on the circulation of time, i.e. the beneficiary can withdraw the stipulated sum within a certain period of time using the credit card; the other one is based on the circulation of sum. In other words, after negotiation, the overdraft in the credit card can be re-available in its original sum until reaching the stipulated total sum. Revolving credit based on the circulation of sum consists of three kinds. The first is the automatic circular type, namely the overdraft will be automatically restored after a certain sum is used. In this case, no notification is needed from the opening bank. The second is the non-automatic circular type, namely the overdraft will not be restored to the original sum until notified by the opening bank. The

third is the semicircular type, namely the overdraft will be automatically restored to its original sum starting on the X day if it is not disused by the opening bank.

4. 分期付款与延期付款有何区别?

How does Payment by Installments differ from Deferred Payment?

答:二者主要区别有三点:(1)采用分期付款(Payment by Installments),其货款是在交货时付清或基本付清;而采用延期付款(Deferred Payment)时,大部分货款是在交货后一个相当长的时间内分期来摊付的。(2)采用分期付款时,只要付清最后一笔货款,货物所有权即行转移;而采用延期付款时,货物所有权一般在交货时即刻转移。(3)采用分期付款,买方没有利用卖方的资金,因而不存在利息的问题;而采用延期付款时,由于买方利用了卖方的资金,所以买方要支付一定的利息。延期付款是买方利用外资的一种形式,一般货价较高。

Payment by Installments is different from Deferred Payment in the following three ways:

(1) Payment by Installments means the payment or most payment has been made at delivery, whereas, Deferred Payment means that most payment is made by installment in a pretty long period after delivery.

(2) With regard to Payment by Installments, the commodity ownership is transferred when the last installment is made; as to Deferred Payment, the transfer takes place at the time of delivery.

(3) In case of Payment by Installments, buyers do not need to pay extra interests since they haven't used sellers' capital. By way of Deferred Payment, buyers need to pay extra interests because they have done business on sellers' capital. In other words, buyers are using foreign investments, so they are required to pay more for their goods.

5. 何谓“议付”?

What is meant by negotiation?

答:根据《UCP500》的规定,“议付”是指被授权议付的银行付出对价换取汇票与单据。单纯审核单据而不付出对价并不构成议付。

According to UCP500, negotiation means the giving of value for draft(s) and /or document(s) by the bank authorized to negotiate. Mere examination of the documents without giving of value does not constitute a negotiation.

6. 什么是“按进度分期付款”?

What does pay by installments (or progress payment) mean?

答:“按进度分期付款”是指按交易双方事先商定的交货进度进行付款。常见的做法是订货时先预付 1/3 作为定金,其余的等货到后付清。

“Pay by installments” means that the payment progresses according to the schedule agreed by the buyer and the seller. A common practice is buyers first pay a deposit that accounts for 1/3 of the entire payment when they make an order and the rest will be cleared up progressively upon the delivery of goods.

7. 一般来说,常用的单据有哪几种呢?

What documents are frequently used?

答:一般来说,常用的有以下几种:汇票、商业发票、运输单据(如海运提单、航空运单等)、保险单、包装单据(如装箱单、重量单等)、产地证明书和检验证书。

Generally speaking, the frequently-used documents include: bill of exchange, commercial invoices, shipping documents (e.g. bills of lading and air bills, etc.), insurance policy, packing documents (e.g. packing list and weight memo, etc.), certification of origin and inspection certification.

单元综合练习二

一 为加点的字选择正确的读音

- | | | |
|-----------------------|---------------------|---------------------|
| 1. 重新 (zhòng / chóng) | 4. 贬值 (biǎn / biàn) | 7. 后劲 (jìn / jìng) |
| 2. 调试 (tiáo / diào) | 5. 预付 (yù / yì) | 8. 潜力 (qiǎn / qián) |
| 3. 猜着 (zháo / zhe) | 6. 几乎 (jī / jǐ) | 9. 分行 (háng / xíng) |

二 根据句子内容, 选择正确答案(在合适的选项前画√, 可选多项)

- 国际货款结算主要使用的支付工具有_____等国际通用货币。
☐美元 ☐日元 ☐欧元 ☐人民币 ☐瑞士法郎
☐英镑 ☐新加坡元
- 国际货款结算主要使用_____等三种支付方式, 或与_____相结合的支付方式。
☐票据 ☐信用证 ☐托收 ☐单据 ☐银行保函
☐汇付
- 托收方式主要有_____和_____等两种支付方式。
☐电汇 ☐付款交单 ☐即期付款交单 ☐远期付款交单
☐承兑交单
- 一般来说, 付款时间可分为_____等三大类。
☐预付 ☐随单付款 ☐现付 ☐交货到付款 ☐延迟
☐分期付款
- 根据不同的运输工具, 运输单据可分为_____等多种单据。
☐海运提单 ☐航空运单 ☐公路运单 ☐铁路运单 ☐保险单
☐邮政收据

三 为下列词语选择合适的解释

- | | |
|------------|--------------|
| 1. 皆大欢喜() | A. 人一到就取得成果。 |
| 2. 扑朔迷离() | B. 相互来往。 |
| 3. 水涨船高() | C. 难以看清形势。 |
| 4. 礼尚往来() | D. 随市价而涨。 |
| 5. 马到成功() | E. 大家都高兴。 |

四 用指定词语改述下列句子

- 黄经理, 你说的事什么时候办哪?(兑现)

- 如果是长期合作, 必须做到双赢, 对吧?(互惠互利)

3. 他总是爱说大话, 谁还相信他?(空头支票)

4. 不是我反对, 希望你能够慎重考虑。(泼冷水)

5. 我认为基础要打好, 才有发展潜力。(后劲)

... 案例分析

【案情】

海南祥源贸易有限公司与英国商人按 CIF 成交 20 万件皮衣, 装运期为 7 月和 8 月, 总价 24 万美元。进口商通过英国渣打银行(Standard Chartered Bank)开去一张即期、循环信用证, 指定由英国渣打银行海南分行议付, 金额为 12 万美元, 即总量的一半金额, 可循环使用一次。信用证规定, 在第一批 10 万件皮衣装船并取得海运提单后可自动恢复原金额、原数量。装运后, 祥源公司备好第一批的全套单据, 准备向指定银行交单议付时, 该地区受强台风影响, 银行停业 2 天。祥源公司在银行开业后交单议付时已超过第一批规定的交单有效期。议付行在祥源公司出具补偿保证书, 向开证行寄单, 同时提出其不符点内容并附“凭担保议付单”。随后, 开证行随即复电:“提出不接受不符点, 建议改为信用证项下的托收, 单据暂代保管, 听候处理意见。”祥源公司没有提出反对意见。随后, 出口商如期装运第二批, 按时交单, 但开证行仍按托收方式处理。货抵伦敦, 市价疲软, 两批托收单据均被拒付。经多次交涉, 最后以让价 20% 结账。

【要求】 你认为, 出口商应该如何处理此事为好? 选用下列词语来说明:
从……考虑, ……建议…… 为……起见, 最好…… 要不然

【问题】 1. 为什么出口商迟交单据的责任不应由议付行来承担呢?
2. 你认为, 开证行拒付第二批货款是否符合国际惯例?

课下讨论

题目: 你认为, 人民币升值会对中国哪些方面的发展有影响?



补充阅读

一、汇率制度的变化

1994年以前,中国先后经历了固定汇率制度和双轨汇率制度。从1994年1月1日起,实行以市场供求为基础的、有管理的浮动汇率制度。当时,汇率并轨后的牌价为1美元兑换8.70元左右人民币。企业和个人按规定向银行买卖外汇,银行进入银行间外汇市场进行交易,形成市场汇率。中央银行设定一定的汇率浮动范围,并通过调控市场保持人民币汇率稳定。2005年7月21日,中国人民银行宣布,中国开始实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度。根据汇兑率合理均衡水平的测算,人民币对美元当日升值2%,即1美元兑8.11元人民币。这次汇率改革主要包括两个内容:人民币汇率不再盯住单一美元,而是按照中国对外经济发展的实际情况选择若干种主要货币,组成一个货币篮子。同时,根据国内外经济金融形势,以市场供求为基础,参考一篮子货币计算人民币多边汇率指数的变化,对人民币汇率进行管理和调节,维护人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。



二、经营之道

有位经理坐在餐厅的角落里,独自一人喝闷酒。一位热心的人走过去问他:“您一定有什么难处,不妨说出来,让我帮帮你。”那个经理看了他一眼,冷冷地说:“我的问题太多啦,没有人能够帮我的忙。”原来那人是位心理医生,掏出名片给那位经理,叫他明天去自己的办公室一趟。第二天,那个经理按约前往。那位心理医生说:“走,我带你去一个地方。”经理不知他葫芦里卖的是什么药,跟医生坐车来到了郊区的墓地。两人下车后,医生指着墓碑说:“你看看吧,只有躺在这儿的人才会没有问题。”那个经理听医生这么说,恍然大悟。

【思考题】

1. 那位经理为什么一个人喝闷酒?
2. 那个医生让他明白了什么道理?

问题之后总会有问题。而
对它,解决它,就可以前进。



诚信至上（合同）

第 1 课 补充合同内容

第 2 课 修改合同内容

第 3 课 变更合同内容

交际任务：补充、修改、变更合同内容

- 一、补充合同草案的部分内容
- 二、修改合同草案的部分内容
- 三、变更合同草案的部分内容
- 四、以认可或确认的方式承接上文

话题背景



在签订合同或确认书前，交易双方应遵守诚信原则，仔细审核所有条款，若发现合同内容与磋商记录不符，或因表述不准确而造成误解的，或出现错列、漏列等内容时，都应及时提出修改或补充意见。签字后，买卖双方必须贯彻“重合同，守信用”的原则，严格执行合同，履行各自的诺言。

Before signing a contract or a confirmation, both parties of the transaction should carefully examine all clauses by observing the principle of good faith. If they find out any inconformity between contents of the contract and records of the negotiation, or any misunderstanding caused by inaccurate expression, or any contents that are wrong or missing, they should immediately propose amendments and addenda. After the signing, both parties must make the contract implemented and honored to the end and strive to fulfill their promises respectively.

关键词语

合同:	shēnhé 审核	cǎo'àn 草案	xiūgǎi 修改	lòu liè 漏列	cuò liè 错列	bǔchōng 补充	zhèngběn 正本	fùběn 副本	wénběn 文本	zhòngcái 仲裁
	bùkěkànglì 不可抗力	shuō de shì 说的是	díquè 的确	nánguài 难怪	shì zhèyàng 是这样	hái zhēn shì 还真是	hái biéshuō 还别说			
	yí shì...fēn 一式……份	jìlù 记录	yuánwén 原文	gǎidòng 改动						

1

补充合同内容

词语准备



词语跟读



1	仲裁	zhòngcái	(动)	to arbitrate 在合同中要注明仲裁地点。
2	失误	shīwù	(动)	to make a mistake 由于操作失误，机器出了点儿毛病。
3	裁决	cáijué	(动)	to make a ruling, to judge, to decide 由中国的仲裁委员会作出终局裁决。
4	终局	zhōngjú	(名)	end, outcome 无法改变，这是终局裁决。
5	领教	lǐngjiào	(动)	to experience 不愧是老手，这回可领教了。
6	管辖	guǎnxiá	(动)	to have jurisdiction over, to administer 这件事不在我们的管辖范围之内。
7	败诉方	bàisùfāng	(名)	losing party 由败诉方承担相关费用。
8	文本	wénběn	(名)	text, version 希望中英文本的内容保持一致。
9	仓促	cāngcù	(形)	hasty, in a hurry 由于时间仓促，这份报告难免有些错误。
10	效力	xiàolì	(名)	force, effect, avail 两种文本具有同等的法律效力。
11	正本	zhèngběn	(名)	original (of a document) 合同正本一式四份，副本一式两份。

12 审核 shěnhé (动) examine and verify

财务部门要审核各种经费的报表。

熟语学习



1. 防不胜防 fáng bú shèng fáng to be hard to guard against

成语。意思是“不愿发生的，还是发生了”，或“要防备的太多，防备不过来”。例如：

- ① 我已经核对三遍了，还是有错。真是防不胜防啊。
- ② 为防万一，我准备了三套方案。但防不胜防啊，还是出了问题。

2. 前车之鉴 qián chē zhī jiàn warning taken from the overturned cart ahead — lessons drawn from others' mistakes

成语。也说“前车可鉴”。《汉书·贾谊传》：“前车覆，后车诫”，意思是“前面的车子翻了，后面的车子可引为鉴戒”。比喻先前的失败，可做其后的教训。例如：

- A: 我建议，最好把刚才说的内容补写在合同里。
B: 说的也是。前车之鉴，不得不防啊。

情景会话



【人物】金泰生：韩国进口商

徐云龙：宏远股份有限公司经理

【场景】在宏远股份有限公司的谈判室里，双方就售货合同草案的相关问题进行磋商。

金泰生：我先插一句，徐经理。

徐云龙：请讲。

金泰生：在草案中，缺少仲裁的内容。

徐云龙：啥，防不胜防，我正要说这个。

金泰生：没关系，补上就行。



徐云龙：你看，这份是全的。

金泰生：好的，我先看一下。

徐云龙：对不起，是我方失误造成的，由于计算机出了点儿毛病。

承认漏列内容并说明原因

金泰生：没关系。

徐云龙：（过了一会儿）你看，仲裁地点在北京，由中国的仲裁委员会作出最后裁决。

金泰生：如果提交仲裁，最好由第三国作终局裁决。

徐云龙：哦……我算服了你啦。

表示对对方的认可

金泰生：客气，客气。

徐云龙：难怪朋友们说你做事精细，今天可是领教啦。

金泰生：前车之鉴，不得不防啊。

徐云龙：这我理解。你看，这样写好吗？

金泰生：（边看边说）可以，越具体越好。

徐云龙：那把最后一部分改一下。

金泰生：对，前面的不用变，保持原文就行了。

徐云龙：你说的是前两段，对吧？

确认对方所说内容

金泰生：对，你看，这样管辖权就清楚了。

徐云龙：还有，仲裁费用由败诉方来承担，可以吗？

金泰生：可以，丑话说在前边嘛。

徐云龙：说的是。

认可对方的说法

金泰生：还有一点需要补充。

徐云龙：哪一点？

对漏列内容提出补充意见

金泰生：从谈判记录上看，该在“FOB”后加注“ST”字样。

徐云龙：你看，在中文文本的第2页倒数第4行已经注明啦。

金泰生：的确没错，可在韩文文本中就没有上述内容。

徐云龙：哦？（看了一下）对不起，时间太仓促，怪我不慎。

金泰生：你看，两个文本应该保持一致。

承认漏列内容并说明原因

徐云龙：是这样，应该补上。

金泰生：没错，二者具有同等的法律效力。

徐云龙：对了，贵方需要几份正本？

金泰生：韩中文本各一式四份，一份留档备用。

徐云龙：副本呢？

金泰生：三份就行啦。

徐云龙：那好，修改后的文本，请贵方再审核一遍。

金泰生：好的。明天可以签字吧？

徐云龙:是的。按计划是明天下午两点。

金泰生:可以。

情景会话要点

审核销售合同草案			
人物关系	仲裁条款	价格条款	表达方式
徐云龙 (出口商)	我方失误造成的,计算机出了点儿毛病	时间太仓促, 怪我不慎	防不胜防 说的是 的确没错
	仲裁机构→中国的仲裁委员会		
	仲裁地点→中国		
金泰生 (进口商)	仲裁费用→由败诉方承担	在韩文文本中, “FOB”后没有 “ST”字样	是这样 (各)一式……份
	终局裁决→第三国		
	在草案中,缺少“仲裁”内容		

课堂练习

问一问

◆以第三者的身份回答下列问题:

1. 在合同草案中,漏列了哪些内容?
2. 关于仲裁条款,双方都商讨了哪些内容?
3. 金泰生为什么说“这样管辖权就清楚了”?
4. 关于仲裁费用,双方认为如何来确定?
5. 对韩文本及合同的正、副本,金泰生提出什么要求?

说一说

◆当你“承认”、“认可”或“确认”某事物时,如何向对方说明?例如:

1. 对不起,是我方失误造成的,由于计算机出了点儿毛病。
2. 难怪朋友们说你做事精细,今天可是领教啦。
3. 对,前面的不用变,保持原文就行了。
4. 的确没错,可在韩文文本中就没有上述内容。
5. 对不起,时间太仓促,怪我不慎。

分组表演

◆进口商对合同草案提出补充或修改意见:

提示词语: 插一句 丑话说在前边 由……作出……裁决 由……承担 的确说的是 对吧

提示句子: 1. 我先插一句,徐经理。在草案中,缺少仲裁的内容。俗话说,丑话说在前边嘛。
2. 我先看一下。仲裁地点在北京,由中国的仲裁委员会作出最后裁决。你看,如果提交仲裁,最好由第三国作出终局裁决。还有,仲裁费用由败诉方来承担,行吗?
3. 的确没错,两个文本应该保持一致。从谈判记录上看,该在“FOB”后加注“ST”字样。
4. 说的是,还有一点需要补充。在韩文文本中就没有上述内容,应该补上。你看,二者具有同等的法律效力,对吧?

◆根据对方提出的问题,出口商说明情况和原因:

提示词语: 是……,由于…… ……服了……了,难怪……

你说的是……,对吧 怪我…… 前车之鉴

提示句子: 1. 嗨,防不胜防,我正要说这个。对不起,是我方失误造成的,由于计算机出了点儿毛病。
2. 对,前面的不用变,保持原文就行了。我算服了你了。难怪朋友们说你做事精细,今天可是领教啦。
3. 你说的是前两段,对吧?这样写好吗?把最后一部分改一下。这样管辖权就清楚了。
4. 这我理解。前车之鉴,不得不防啊。你看,前面的不用变,保持原文就行啦。

5. 对不起，时间太仓促，怪我不慎。你看，韩中文本各一式四份，一份留档备用。副本呢三份，对吧？

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见：

1. 韩方认为中韩文本的内容要一致，你如何认可对方的要求？

（那倒是）

2. 张经理连合同草案的标点符号错误都修改了，你如何表示佩服？

（服了……了）

3. 你认为对方的意见有道理，如何认可对方的说法？

（说的也是）

2

修改合同内容

词语准备



词语跟读



1	确认	quèrèn	（动）	to affirm, to confirm 修改的内容对方要确认，才能签字。
2	纠纷	jiūfēn	（名）	dispute, issue 如果发生劳资纠纷，应想办法解决。
3	随意	suíyì	（形）	at will, as one pleases 合同的内容，单方不能随意改动。
4	通用	tōngyòng	（动）	to be in common use, to be current, to apply or be used universally 这两个字有时可以通用。
5	违约	wéiyuē	（动）	to break a contract, to violate a treaty, to breach of contract 如果违约，对方有权中止合同。
6	核对	héduì	（动）	to check, to verify 这个问题要与谈判记录核对一下。



熟语学习



1. 节外生枝 jié wài shēng zhī side issues or new problems crop up unexpectedly
成语。本意是“枝节上又生出杈枝”，比喻在原有的问题上又出了新问题。例如：
A：我认为这样决定不妥，应该向董事长汇报。
B：已经批下来了，别再节外生枝啦。

2. 谬以千里 miù yǐ qiān lǐ a miss is as good as a mile, a small discrepancy leads to a great error

成语。有时也说“差之毫厘，谬以千里”。“谬”指“错误；差错”。意思是“相差虽然很微小，但造成的错误却很大”。常用来提示对方注意某事。例如：

A: 解先生，这两个字可以通用吧？

B: 不能，一字之差，谬以千里。

3. 三人行必有我师 sān rén xíng bì yǒu wǒ shī Where there are three men walking together, one of them must be qualified to be my teacher.

成语。在古时，“三”、“九”泛指多次，是概数。《论语·述而》中，孔子说：“三人行，必有我师焉。择其善者而从之，其不善者而改之。”意思是“几个人在一起行走，其中必定有可以作为我老师的。选择他好的方面学习，不好的方面则改正”。现在常指“要善于向他人学习”。例如：

① 古人说：“三人行必有我师”，希望今后多多指教。

② 别老觉得自己比谁都好，三人行必有我师嘛。

情景会话



【人物】皮特：美国罗尔公司总经理

梁英：中国出口商

【场景】在美国罗尔公司的会议室，双方就购货合同草案进行商讨、确认。



皮特：刚才说的，还有补充的吗？

梁英：没啦，就这样，往下说吧。

皮特：如果落下，一会儿再补。

梁英：说的是。看保险这部分。

皮特：是第4页吧？

梁英：对，中英文本在分点的数量上最好统一起来。

皮特：还真是，那把中文的改为3点。

梁英：你是说，英文的不变？

皮特：对，免得日后引起不必要的纠纷。

梁英：可以。往下看，商检条款。

皮特：这个啊，是这样……

梁英：对不起，我先说完，好吗？

皮特：也好，请讲。

梁英：你看，复验的地点和谈判记录不符。

皮特：说的没错，复验的地点改了。

梁英：原来是登轮检验，单方不能随意改动。

皮特：这个，梁经理，我并不想节外生枝，但有个特殊情况。

梁英：误会啦。改在码头仓库也行，但要说明一下。

皮特：开始想说，给岔过去啦。

梁英：(笑了)这么改，恐怕来不及吧？

皮特：没问题，复验期内能检验完。

梁英：要是这样，就保持原文吧。

皮特：谢谢。怪我事先没有说明，对不起。

梁英：那倒不必，最好提前说一下。

皮特：说的是。你看，还有什么要改的？

梁英：请看中文文本，翻到第6页倒数第3行。

皮特：(自言自语)倒数第3行？

梁英：对，“订金”的“订”，应改为“决定”的“定”。

皮特：这两个字好像可以通用吧？

梁英：没错，但在经济活动中就不同啦。

皮特：“定金”指的是“违约定金”，即“违约金”。

梁英：对，“订金”指的是“预付款”。

皮特：哟，一字之差，谬以千里。

梁英：可不，小心无大错嘛。

皮特：说得好，真是三人行必有我师啊。

梁英：你太客气了。(指着说)你看，上面这句。

皮特：凭买方为付款人的即期汇票付款(Payment by draft drawn on Buyer payable at sight)。

梁英：对，就是这句，可能会产生误解。

皮特：你是说，要修改支付方式？

梁英：不，怨我没说清，我觉得这段文字表述得不清楚。

皮特：我的理解是“凭即期付款交单结算”，对吧？

梁英：你看，果然有出入。应该是“凭即期付款的信用证结算”。



认可对方的意见

承认自己的过失

认可对方的意见

认可对方的说法并提出不同意见

确认对方的意思

承认自己的错误并提出问题

皮特: 信用证? 不是按托收付款吗?

梁英: 这样吧, 先核对一下谈判记录。

皮特: 也好。那先休息一下。

梁英: 好主意, 一会儿接着谈。

认可对方的提议

情景会话要点

修改购货合同草案				
人物关系	保险条款	商检条款	支付条款	表达方式
梁英 (出口商)	中英文本 分点数量要一致	复验地点 和谈判记录不符; 保持原文	把“订金”改为“定金”, 在经济活动中不能通用 凭信用证结算	是这样 说的是 还真是 有出入
皮特 (进口商)	把中文的改为3点, 免得引起纠纷	把登轮检验改在 码头仓库	好像通用 凭付款交单结算	

课堂练习

问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 关于保险条款的内容, 中方提出什么修改意见?
2. 在商检条款中, 中方发现了什么问题?
3. 进口商把复验地点改在哪儿?
4. 在经济活动中, “定金”与“订金”有何区别?
5. 为什么说“凭买方为付款人的即期汇票付款”这段文字表述得不清楚呢?

说一说

◆ 当你“承认”、“认可”或“确认”某事物时, 如何向对方说明? 例如:

1. 还真是, 那把中文的改为3点。
2. 说的没错, 复验的地点改了。
3. 怪我事先没有说明, 对不起。
4. 没错, 但在经济活动中就不同啦。
5. 怨我没说清, 我觉得这段文字表述得不清楚。

分组表演

◆ 就购货合同草案的内容, 出口商提出修改意见, 或者说明原因:

提示词语: 怪/怨我…… 还真是 对吧 果然有出入 指的是

- 提示句子: 1. 说的是。刚才说的, 如果落下, 一会儿再补。还真是, 那把中文的改为3点。
2. 看保险这部分。是第4页吧? 你是说, 英文的不变, 对吧?
3. 往下看, 商检条款。你看, 果然有出入, 复验的地点和谈判记录不符。就是说, 原来是登轮检验。你看, 单方不能随意改动, 是吧?
4. 哦, 怨我没说清, 我觉得这段文字表述得不清楚。这样吧, 先核对一下谈判记录。
5. 皮特先生, “订金”的“订”, 应改为“决定”的“定”, 在经济活动中不能通用。“定金”指的是“违约定金”, 即“违约金”, 而“订金”指的是“预付款”。

◆ 就购货合同草案的内容, 进口商提出修改意见, 或者说明原因:

提示词语: 免得 说的没错 就是……(承认事实) 怪/怨我…… 还真是

- 提示句子: 1. 往下说吧。还有, 中英文本在分点的数量上最好统一起来, 免得日后引起不必要的纠纷。
2. 说的没错, 复验的地点改了。原来是登轮检验, 现在改在码头仓库。对不起, 怪我事先没有说明。开始想说, 给岔过去啦。
3. 这个, 对不起, 怪我事先没有说明, 梁经理, 我并不想节外生枝, 但有个特殊情况。
4. 还真是, 一字之差, 谬以千里。你看, 三人行必有我师。
5. 你看, 上面这句, 对, 就是这句, 可能会产生误解。这样吧, 先核对一下谈判记录。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 对方要求把“订金”的“订”改为“决定”的“定”，你如何认可对方的说法？

(说的是)

2. 对方提出两种文本的分点数量不统一，你如何承认对方说的有道理？

(还真是)

3. 你方私自改变复验地点，如何以承认方式向对方表示歉意？

(怨我……)

3

变更合同内容

词语准备



词语跟读



1	不可抗力	bùkěkànglì	(名)	force majeure	这份合同因不可抗力因素而未能执行。
2	老手	lǎoshǒu	(名)	old hand, old stager, veteran	从这件事可以看出他是个谈判老手。
3	诚信	chéngxìn	(名)	in good faith	我觉得做生意最重要的是要讲诚信。
4	坚信	jiānxìn	(动)	to firmly believe, to be firmly convinced, to be fully confident of	我坚信，这个项目一定会成功。
5	题外话	tíwàihuà	(名)	mention in passing, digression	王经理，我想说点儿题外话。
6	确认书	quèrènsū	(名)	confirmation	这是购货确认书草案。
7	变更	biàngēng	(动)	to change, to alter, to modify	这是进口商发来的变更通知书。
8	型号	xínghào	(名)	model, type	我们的产品品种多样，型号齐全。

熟语学习

1. 空口无凭 kōng kǒu wú píng mere verbal statement is no guarantee, mere verbal statement cannot be taken as proof

成语。也说“口说无凭”。意思是“只是嘴说，而没有真凭实据”。例如：

① 我们还是立个字据吧，否则空口无凭。

② 你这样说，谁相信？空口无凭。

2. 小心驶得万年船 xiǎoxīn shǐ dé wànnián chuán Caution is the parent of safety.

俗语。意思是“做事要慎重，才会有长远发展”。例如：

A: 已经说得很清楚了，没必要都写上。

B: 不要怕麻烦，小心驶得万年船嘛。

3. 一诺千金 yí nuò qiānjīn A promise is worth a thousand ounces of gold, what is said carries weight.

成语。“诺”：许诺。许下的一个诺言有千金的价值。比喻说话算数，讲信用。例如：

A: 做人要讲信用，你可要说话算数。

B: 放心吧，一诺千金，我拿人格担保。

情景会话

【人物】马扬：德盛贸易有限公司经理

佐藤：日本进口商

【场景】在德盛贸易有限公司的会客室，双方正在交谈。

马扬：接下来，看一下不可抗力吧。

佐藤：这部分不要太笼统，最好具体些。

马扬：说的是，空口无凭嘛。

佐藤：要写明“通知的期限”。

马扬：对，这个很重要。

认可对方的意见



佐藤：还有，出具证明的机构要写全称。

马扬：哦，这是我的失误，怪我考虑不周。

承认自己的失误并说明原因

佐藤：啊，那倒不，小心驶得万年船嘛。

马扬：说的在理。难怪你是谈判老手，的确有经验。

佐藤：过奖啦。话又说回来，做买卖凭的就是“诚信”二字。

马扬：那倒是，一诺千金嘛。

认可对方的说法

佐藤：还别说，这么多年，我始终坚信这一点。

马扬：没错，诚信至上。您看，这么改，行吗？

佐藤：（看后说）就这样，没问题。

马扬：那就这样，还有其他的吗？

佐藤：如果不介意，我想说点儿题外话。

礼貌地提出新话题

马扬：哦？不客气，请讲。

佐藤：是这样，公司通知我说，要变更163号售货确认书。

马扬：163号？哦，是上周签的那份吧？

佐藤：正是。希望变更合同标的的型号和数量。

转述合同变更的内容

马扬：这个，已经向厂家下单啦。

佐藤：你看，这种事，也是不得已的。

马扬：这我理解，但恐怕来不及了。

佐藤：这样好吗？用户同意支付赔偿金。

礼貌地说明变更合同的条件

马扬：那……变更的型号和数量确定了吗？

佐藤：确定了。你看，交货期限不会延迟吧？

马扬：这样吧，我先和厂家联系一下。

佐藤：（过了一会）怎么样，马经理？

马扬：厂家说，增订的数量大，难以保证按期交货。

佐藤：这个，得向用户说一下，然后再定。

马扬：也好。那我们回到刚才的话题吧。

佐藤：好的，希望在装运条款中写明“不允许转船”的字样。

马扬：可以，还有吗？

礼貌地建议补充合同内容

佐藤：就这些。

马扬：来，让我们以茶代酒，为我们的友好合作干杯！

佐藤：干杯！

表示庆祝

情景会话要点

人物关系	合同草案		163 号 售货确认书	表达方式
	不可抗力条款	装运条款		
马扬 (出口商)	怪我考虑不周		已经向厂家下单 难以保证按期交货	说的是 说的在理
佐藤 (进口商)	写明通知的期限 出具证明的机构 要写全称	不允许转船	变更合同标的的型号和数量; 支付赔偿金	那倒是 还别说 就这些

课堂练习

一 问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 就不可抗力条款, 佐藤提出了什么补充和修改意见?
2. 在什么条件下, 中方同意变更 163 号售货确认书?
3. 谈完合同变更问题后, 佐藤又提出什么补充意见?
4. 如果想谈其他问题或回到原来话题, 可用哪两句说明?
5. 如果谈判成功, 可用哪句话来表示庆贺?

二 说一说

◆ 当你“承认”、“认可”或“确认”某事物时, 如何向对方说明? 例如:

1. 说的是, 空口无凭嘛。
2. 哦, 这是我的失误, 怪我考虑不周。
3. 说的在理。难怪说你是谈判老手, 的确有经验。
4. 那倒是, 一诺千金嘛。
5. 还别说, 这么多年, 我始终坚信这一点。

分组表演

◆ 出口商向对方说明自己的看法或意见:

提示词语: 说的在理 难怪……, 的确…… 怪我…… 那倒不 还别说 这样吧

- 提示句子: 1. 说的在理。难怪说你是谈判老手, 的确有经验。对不起, 这是我的失误, 怪我考虑不周。
2. 那倒不, 小心驶得万年船嘛。
3. 还别说, 这么多年, 我始终坚信这一点, 做买卖凭的就是诚信二字。
4. 不瞒你说, 厂家认为增订的数量大, 难以保证按期交货。这样吧, 我再和厂家商量一下。

◆ 进口商向对方说明自己的看法或意见:

提示词语: 说的是 如果不介意 这样好吗 回到……话题

- 提示句子: 1. 说的是, 空口无凭嘛。这部分不要太笼统, 最好写明不可抗力的“通知期限”。还有, 出具证明的机构要写全称。
2. 如果不介意, 想说点儿题外话。是这样, 公司通知我说, 要变更 163 号售货确认书。也就是说, 变更合同标的的型号和数量。
3. 这样好吗? 用户同意支付赔偿金。这种事, 也是不得已的。你看, 交货期限不会延迟吧?
4. 那我们回到刚才的话题吧。希望在装运条款中写明“不允许转船”的字样。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 对方认为这件事很复杂, 难以事先预料, 你如何承认对方说的有道理?
_____ (在理)
2. 王经理听说日商可能要更改 103 号合同, 你如何表示认可?
_____ (还别说)
3. 用户要求更改合同标的, 你如何向出口商说明原因?
_____ (不得已)

背景广角

1. 什么是“仲裁”? 其主要内容包括哪些?

What does *arbitration* mean? What does it generally include?

答:“仲裁”是指买卖双方在所发生的争议通过和解或调节不能解决问题时,自愿将有关的争议提交双方所同意的第三者进行裁决。其主要内容包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁程序和仲裁费用等。

Arbitration means that when disputes arise, the two parties reach an agreement to use a third party to settle the disputes which cannot be settled through amicable negotiations or conciliation. It generally includes the arbitration locale, arbitration organizations, arbitration procedures and expenses, etc.

2. 在国际贸易中, 解决争议有哪些方法? 何种方法最好?

When there are disputes in international trade, what are usually used to settle them?
Which one is usually the first choice?

答: 常见的有四种, 即双方友好协商、由第三者调节、进行仲裁和诉诸法律。在解决争议中, 双方应本着“仲裁胜于诉讼, 调节胜于仲裁, 防止争议胜于调节”的原则来解决问题。因诉讼时间长, 花费大, 而且不利于继续开展业务。所以说, 以友好协商为最佳方法。

There are usually four ways to settle disputes in international trade, including by amicable negotiations, by conciliation, by arbitration, and by litigation. Both parties should abide by the principle that “arbitration is better than litigation; conciliation is better than arbitration; and prevention of disputes is always the best”. Litigation is rather time-consuming and expensive, and will possibly jeopardize further development of the business. Therefore, when disputes arise, amicable negotiation should be the first choice.

3. 何谓“平舱费”和“理舱费”?

What's meant by *trimmed* and *stowed*?

答:“平舱费”(trimmed)是指对装入船舱(Stowed)的散装货物进行平整所需要的费用。而“理舱费”是指货物入舱后进行安置和整理的费用。如FOB价格中包括平舱和理舱在内的各项装船费用,可在价格术语后注明→FOB Trimmed and Stowed,简称“FOBTS”。

Trimmed refers to the expenses for trimming the cargo in bulk after it is loaded into the cabin.

Stowed refers to the expenses for stowing and organizing the cargo after it is loaded into the cabin. For example, FOBTS, an abbreviation for FOB Trimmed and Stowed, is the price that covers all the expenses for loading, stowing and trimming.

4. 什么是不可抗力条款?

What is Force Majeure?

答:“不可抗力条款”又称“人力不可抗拒条款”。是指合同签订后,由于发生了当事人“不能预见、不能避免并且不能克服的客观情况”(《合同法》第一百一十七条)。不可抗力事件,包括某些自然现象,如地震、火山爆发、雪崩、洪灾、飓风等,也包括某些社会现象,如政府禁令、战争、罢工等。根据《合同法》有关规定,不可抗力造成合同不能履行时,受灾一方可以通知对方解除合同,并且不承担不履行合同的义务。如果不可抗力导致合同全部不能履行,可解除合同。如果只导致合同部分不能履行,可变更合同,免除责任人的部分合同义务。

Force Majeure, also called *Act of God*, is an event that can be neither anticipated nor avoided nor reduced by a party after the conclusion of the contract. (Article 117 of the Contract Law of the People's Republic of China). Force Majeure events include some natural disasters, such as earthquake, volcano eruptions, avalanche, flood and hurricane etc., and social disturbances such as government decrees of prohibition, war, and strikes etc. According to the Contract Law, the affected party should timely inform the other party right after the accident that the contract is terminated and could be relieved from the liability. When full performance of the contract is definitely impossible due to force majeure, the contract should be terminated completely. If it's only part of the contract that can not be performed, the contract can be modified and the responsibility of the party liable can be exempted partly.

5. 什么是合同的变更? 在什么情况下合同可以变更?

What is modification of a contract? And under what circumstances can a contract be modified?

答:根据《合同法》第七十七条规定:“当事人协商一致,可以变更合同。”“变更合同”是指合同成立以后,还未履行或还未全部履行以前,合同双方当事人经协商一致,对合同的内容进行修改补充,从而使合同的内容发生变化的协议。合同内容的变化包括:当事人之间权利义务的变更和合同客体的变更,后者是指合同当事人履约行为的变更,其中包括合同标

的变更,以及合同标的数量、质量、价款或报酬等合同客体的变更。一般来说,只要当事人协商一致,就可以变更合同。

According to Article 77 of the Contract Law, "a contract can be modified if the two parties reach a consensus through consultation". Modification of contracts refers to an agreement under which a contract can be modified and complemented through consultation after the contract is established and before it is performed in part or wholly and thereby changes could be brought about to its contents. Modification of contracts includes modification of the parties' rights and obligations and modification of its object. The latter one refers to modification of the parties' performances, which may cover modification of objectives of the contract, and modification of contract object such as the quality, quantity, price and payment of the subject. Usually a contract can be modified as long as the parties reach consensus through consultation.

6. 何谓“格式化销售合同”?

What is *standard sales contract*?

答:所谓“格式化销售合同”,是指由一方当事人为了反复使用而预先制订的、并由不特定的另一方所接受的,在订立合同时无须逐条协商的合同。目前,中国出口企业大都印有自己的固定格式的销售合同。业务成交时,由业务员按照双方谈定的交易条件逐项填写即可,这样既简便又快捷。虽然合同的形式各异,但各进出口公司的格式化合同一般都印有明确完整的交易条件。经买卖双方签订的这份合同,是法律上的有效文件,对双方都具有法律约束力。

Standard sales contract is a contract which is prepared in advance for general and repeated use by one party and which is not negotiated with the other party in concluding a contract. In China, most exporting enterprises have their own fixed standard sales contract. When a business deal is reached, salesmen will fill in the standard contract item by item based on transaction conditions that both parties agreed upon. This is convenient and time-saving. Though such contracts may vary in their formats, they all encompass explicit and complete transaction conditions. And as it is known, such a contract can come into force in law and ought to be legally binding for both parties from the exact moment when it is signed.

7. 合同与协议书有何区别?

What are the differences between a contract and a protocol?

答:合同与协议书有一定的区别,主要有三点:一是合同内容一般限于经济活动方面。协议书内容既可以是经济活动方面,也可以是其他活动方面,其适用范围比较宽泛。二是合同是从微观的角度说明,内容具体明确。而协议书常涉及宏观内容、总体原则。例如两国签署的各种协议书等。三是合同一经签订就具有法律效力,协议书往往要经过行政主管部门鉴证或公证机关公证才能产生法律效力。

There are three major differences between a contract and a protocol. First, while contents of a contract are usually limited in economic activities, the scope of a protocol can cover wider activities. Second, since a contract operates from a micro perspective, it's usually specific and explicit; a protocol, on the other hand, encompasses macro contents or general principles, such as various agreements signed by two governments. Third, a contract ought to be legally binding once it is signed; yet a protocol or an agreement can not be legally binding until it is verified by administrations or notarized by confirmation offices.

单元综合练习三

一 为加点的字选择正确的读音

- | | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| 1. 标 ^的 (de / dì) | 4. 仲 ^裁 (zhōng / zhòng) | 7. 主 ^意 (zhǔ / zhù) |
| 2. 的 ^确 (dí / dì) | 5. 变 ^更 (gēng / gèng) | 8. 笼 ^统 (lǒng / lóng) |
| 3. 落 ^了 个字 (luò / là) | 6. 确 ^认 (què / qiè) | 9. 仓 ^促 (chāng / cāng) |

二 根据句子内容,选择正确答案(在正确的选项前画√,可选多项)

1. 买卖合同的主要内容包括_____等内容。
☐名称和住址 ☐标的 ☐数量 ☐结算方式 ☐复验 ☐价款

2. “由瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院作出终局裁决”，这句话包括_____等内容。

☐ 仲裁程序 ☐ 仲裁机构 ☐ 仲裁费用 ☐ 仲裁地点 ☐ 仲裁时间

3. 合同标的的变更，一般包括_____等内容。

☐ 不可抗力 ☐ 数量 ☐ 质量 ☐ 价款 ☐ 型号
☐ 争议

4. “不可抗力”通常是指_____等事故。

☐ 币值升贬 ☐ 风灾 ☐ 地震 ☐ 水灾 ☐ 战争
☐ 旱灾

5. 解决“争议”的常见方法有_____等方式。

☐ 和解 ☐ 调解 ☐ 仲裁 ☐ 诉讼 ☐ 败诉
☐ 裁决

三 为下列词语选择合适的解释

- | | |
|-------------|-----------|
| 1. 诚信至上 () | A. 说话算话。 |
| 2. 防不胜防 () | B. 出现新问题。 |
| 3. 节外生枝 () | C. 没有证据。 |
| 4. 空口无凭 () | D. 难以避免。 |
| 5. 一诺千金 () | E. 信誉第一。 |

四 用指定词语改述下列句子

1. 我方希望在合同中注明卖方商检机构的名称，以免日后引起麻烦。(纠纷)

2. 周经理，这位先生想向您询问几个问题，可以吗？(咨询)

3. 有些情况我们已经了解了，不用具体地说啦。(笼统)

4. 不用为他担心，他已经是老司机啦。(老手)

5. 这几个问题都已谈妥，接下来，看一下索赔条款吧。(均)

案例 案例分析

【案情】

A 公司以 CIF 价与巴西商人成交了一批食品，支付条款为信用证 180 天付款。在信用证开出前，双方商定，由巴西出口商加保串味险。事后，出口商在向银行提交单据时，没有保险单。A 公司立即提出异议，但对方仍不愿意投保，致使信用证失效。此外，运输途中，货轮出现重大故障，不得不停靠临近港口大修了三个月。进口的食品已经变质，不能食用。在此期间，A 公司要求出口商将所有单据寄交进口商，而对方坚持先支付信用证下全部货款，否则拒绝交单。出口商认为，根据《2000 通则》的规定，在 CIF 条件下，其已装运货物，完成了交货义务。此后因停船检修而引起的食品变质，应由 A 公司承担。

【要求】 为什么说出口商的做法是违约行为呢？选用下列词语或结构来说明：

从……看 ……是由于……造成的，怪不得…… 再有 ……因……而……

课上讨论

题目：以案例说明，“诚信至上”是企业发展的根本。



补充阅读

一、从合同法谈起

在现实生活中,合同或契约已与人们的生活或生产息息相关,小到公民的衣食住行,大到国家建设、对外经贸合作等,处处都需要签订或签署各种合约。改革开放后,中国政府十分重视这方面的立法工作,于1981年制定了“经济合同法”。为适应经济发展的需要,1985年又制定了“涉外经济合同法”。随着科技交往的日益增多,1987年专门制定了“技术合同法”。同时,在其他法律中也规定了合同的相关内容。到1999年10月1日,三法合一,制定了一部统一的《中华人民共和国合同法》(简称《合同法》)。此法的制定,不仅规范了市场交易的行为,也避免了不必要的贸易纠纷,从而更好地维护了合同当事人的权益。

在经济活动中,当事人可以参照各类合同的示范文本订立合同。根据《合同法》第十二条的规定,订立合同应包括以下几方面的内容:第一,当事人的名称或者姓名和住址。它与合同的主体、合同的履行及法院管辖等方面有着密切的关系。第二,标的。是合同确定的权利义务指向的对象。可以是物,如买卖合同。也可以是行为,如服务合同、委托合同等。第三,数量。它是合同最重要的条款之一,在订订购销、定做、承揽等合同时,尤为重要。第四,质量。即合同所指向对象的性质、规格、样式、标准等。第五,价款或者报酬。买卖合同须约定商品的价格,服务合同要约定报酬。第六,履行期限。是指即时履行,还是定期履行,避免拖延履行合同。第七,履行的地点和方式。主要包括交货地点、付款方式等,避免履行时出现争议。第八,违约责任。订立此条款,对纠纷的处理,可以提供依据,并督促当事人履约。第九,解决争议的方法。当事人可在合同中约定是否提交仲裁,由哪个仲裁机构仲裁等。除此之外,有些合同还应包括包装方式、检验标准、结算方式、合同使用的文字及其效力等条款。

二、经营之道

英国Y公司的柯尔经理始终坚守“不拘于面子,而以相互利益为前提”的信条,他在企业经营和商务谈判中常常采取退让策略。在特殊情况下,甘愿妥协退步,以赢得发展的机遇。在二战之前,Y公司在非洲东海岸设有多家子公司。那里有丰富的土地,适合栽培花生,是Y公司食用油原料的主要生产基地。二战之后,随着非洲民族独立运动的兴起和发展,Y公司所拥有的花生栽培基地逐步被非洲各国政府没收,使该公司面临巨大的经营危机。针对这种情况,柯尔对非洲子公司发出了6条指令:第一,非洲各国子公司系统的首席经理人员,迅速启用非洲人。第二,取消黑人与白人的工资差异,实行同工同酬。第三,在

尼日利亚设立管理干部培训基地,培养当地管理干部。第四,采取相互受益的政策。第五,逐步寻求生存之道。第六,不拘于面子,以创造最大利益为目的。例如,在与加纳政府的交涉中,尊重对方的利益,柯尔主动把自己的栽培基地提供给对方使用。因此,加纳政府指定Y公司作为当地食用油原料买卖的独占代理人。在同几内亚政府的交涉中,柯尔主动撤走分公司。对他这种坦诚的态度,几内亚政府同意Y公司继续在此经营。由于柯尔采取退让策略,从而使Y公司在非洲市场渡过了难关。

上述案例说明,在生意场中,必要的退让可以换来更大的利益,而一味地争抢则有可能陷入僵局。当然,退让策略的运用既要适时,又要得体,一定要充分掌握对方的心理活动,使自己有必胜的信心。同时,要对自己控制局势的能力有正确的估计,万不可不分时机地滥用。

【思考题】

1. 在企业经营或商务谈判中,柯尔经理为什么常常采取退让策略?
2. 举例说明Y公司在非洲东海岸是如何采取退让策略的?
3. 你认为在生意场中应如何采取退让策略?

正人先正己,做事先做人。

4

同喜同贺（庆典活动）

- 第1课 庆典筹备
- 第2课 庆典仪式
- 第3课 客户联谊会

交际任务：庆典活动

- 一、组织筹备商务庆典活动
- 二、向对方表示感谢、祝贺或祝愿
- 三、以礼貌的方式结束谈话

话题背景



对商界人士来说，常会组织各种商业性活动，如客户联谊会、新产品推销会、公司年会、新闻发布会等。作为组织者，应提前做好各项准备，如确定嘉宾名单、进行现场布置、安排活动计划等。话又说回来，商界人士也会应邀出席各种庆祝仪式，如开业仪式、奠基剪彩仪式、周年庆典仪式等。总之，参加各种商务活动时，要穿正装，守时，还要遵守各种商务礼仪，这些都是应该注意的。

Business people often organize various business activities, such as clients club, new product promotions, company's annual meetings, and press conferences, etc., and it's important to get everything well prepared in advance. For example, they should decide the guest list, the arrangement and decoration of the activity site, and the itinerary and plan for the events, so on and so forth. Meanwhile, they are often invited to various gatherings like opening ceremonies, foundation-stone laying and ribbon-cutting ceremonies, and anniversary celebrations, etc. In short, in a business activity, people need to wear formal dresses, be punctual and behave in compliance with business etiquettes.

关键词语

chóubèi fāng'àn jiàbīn míngdān tèyāo jiàbīn qǐngjiǎn yāoqǐnghán huízhí
 庆典活动：筹备方案 嘉宾名单 特邀嘉宾 请柬 邀请函 回执

xiànchǎng bùzhì lǐyí xiǎojiě qīngdiǎn yíshì yǐ de míngyì gǎnxiè pěng/chāng
 现场布置 礼仪小姐 庆典仪式 以.....的名义 感谢..... 捧场

zhù wǒ tíyì shīpéi chéngméng chǎngmiàn
 祝..... 我提议 失陪 承蒙 场面

1

庆典筹备

词语准备



词语跟读



1	礼仪	lǐyí	(名)	etiquette, rite, protocol 请礼仪公司策划这次庆典活动。
2	策划	cèhuà	(动)	to plan, to scheme 最好请 W 公司策划明年的广告。
3	筹备	chóubèi	(动)	to prepare, to arrange 今天召开一个庆典筹备会议。
4	回执	huízhí	(名)	short note acknowledging receipt of sth., receipt 经理，特邀嘉宾的回执都到了。
5	函	hán	(名)	letter 收到邀请函后，请尽快发出回执。
6	请柬	qǐngjiǎn	(名)	invitation (card) 提前向参加会议的嘉宾发出请柬。
7	名义	míngyì	(名)	in the name of 这次活动要以董事会的名义发出邀请。
8	信奉	xìnfèng	(动)	to believe in, to embrace 张总信奉伊斯兰教，要注意饮食安排。
9	节俭	jiéjiǎn	(形)	thrifty, frugal, economical 我们要本着节俭的原则来策划这次活动。
10	旗袍	qípáo	(名)	cheong-sam 这件旗袍颜色淡雅，样式独特。

熟语学习



1. 不打不相识 bù dǎ bù xiāngshí no discord, no concord

俗语。也说“不打不成相识”、“不打不成交”，意思是“有过交往，相互了解，从而更加投合”。例如：

A: 他不是那种人，肯定误会啦。

B: 没关系，不打不相识嘛。

2. 一回生，二回熟 yì huí shēng, èr huí shóu first time strangers, and second time friends

俗语。常用于初次见面时说的话，表示以后还要打交道。本课意思是“时间长了，就熟悉了”。例如：

A: 以后工作上有什么问题还请多多指教。

B: 别客气，一回生，二回熟嘛，以后咱们就是朋友了。

3. 蒸蒸日上 zhēngzhēng rì shàng to become more and more prosperous, to be on the up-and-up, to be on the thriving hand; flourishing, thriving

成语。比喻事业天天向上发展。常用于向对方表示“祝贺”或“祝愿”。例如：

① 祝贵公司的发展蒸蒸日上！

② 祝你的事业蒸蒸日上！

情景会话



【人物】赵勇强：康星公司总经理

李平：康星公司职员

李秘书：康星公司总经理秘书

皮特：格海礼仪公司经理

【场景】康星公司定于下月15日召开二十周年庆典大会，委托格海礼仪公司策划活动方案。上午，总经理办公室，李平敲门后走进来。

赵勇强：哦，小李，有事吗？

李平：赵总，我想汇报一下庆典筹备工作。

赵勇强：可以。回执都到了？

李平：90%的到了。这是嘉宾名单，参加庆典仪式的。

赵勇强：对了，再发一封邀请函，这是地址。

李平：(边看边说)在请柬名单上，好像没有。

赵勇强：是的。别忘了，以董事长的名义发出邀请。

李平：好的，邀请杰克夫妇一同出席庆典仪式，对吧？

邀请某人出席庆典

赵勇强：对。还有，特邀嘉宾，要电话确认。

李平：好的。嘉宾的情况，了解了一些。

赵勇强：要细，特别是餐饮和住宿。

李平：请放心，有专人负责。

了解嘉宾信息，提供相关服务

赵勇强：这样好，要具体。

李平：您看，德国专家喜欢鲜花，华德夫妇信奉伊斯兰教。

赵勇强：这些，要提前通知酒店。餐饮呢？

李平：有中餐和西餐，还有清真的，可自由选择。

赵勇强：对了，要有菜单，为特殊客人服务。甜食的种类呢要有变化。

李平：没问题。还有……

李秘书：(敲门，进来)赵总，皮特先生到了。

李平：有客人，赵总，我一会儿谈吧。

赵勇强：一块儿说吧，就是这事儿。

皮特：(握手)你好。(转头)哦，李主任？

赵勇强：你们认识？

李平：是的，不打不相识嘛。

赵勇强：那就好，一回生，二回熟嘛。

皮特：要感谢赵总给我这次机会。

向某人表示感谢

李平：看来，又要一起合作啦。

皮特：缘分嘛。赵总，这是庆典筹备方案。

赵勇强：要有特色，还要节俭，对吧？

商谈庆典的现场布置

皮特：是这样。请看，现场布置有三个方案。

赵勇强：(看照片)第二个比较好，场面喜庆。你说呢？

李平：气球的样子，这个，怎么样？

赵勇强：嗯，不错，比较大方。颜色啊最好四种。

皮特：行，可以调整。还有，礼仪小姐的服装款式。





赵勇强: 这个, 你们定吧。

皮特: 是红色旗袍, 赵总, 这样更能体现东方女性的美。

赵勇强: 不错, 有特点。

皮特: 而且, 红色象征着红红火火, 祝贵公司的发展蒸蒸日上!

向某人表示祝愿

赵勇强: 哦, 没想到, 你对中国文化还挺有研究。

皮特: 哪里, 哪里, 略知一二罢了。

赵勇强: 客气了。(电话响了) 你们先谈, 我接个电话。

暂时结束谈话并说明原因

情景会话要点

人物关系	庆典筹备工作	庆典筹备工作	表达方式
赵勇强 (康星公司总经理)	准备工作要细, 要具体。例如: 发邀请函、确定嘉宾回执, 特邀嘉宾需电话确认	要节俭, 有特色 场面喜庆 比较大方	以……名义……邀请 感谢……给……机会 象征 祝……蒸蒸日上
李平 (康星公司职员)	汇报工作: 嘉宾名单、请柬名单、 专人负责: 餐饮、住宿 嘉宾信息: 喜好/忌讳、宗教		
皮特 (格海礼仪公司)		庆典仪式 现场布置: 三个方案 服装样式: 红色旗袍	

课堂练习

一 问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 康星公司要举办什么庆典活动?
2. 李平要做好哪些准备工作?
3. 皮特先生为什么去拜访赵总?
4. 从哪几句话可以看出皮特先生对中国文化很有研究?

二 说一说

◆ 如何向对方说明庆典筹备工作及表示感谢和祝贺? 例如:

1. 赵总, 我想汇报一下庆典筹备工作。
2. 赵总, 这是嘉宾名单, 参加庆典仪式的。
3. 邀请杰克夫妇一同出席庆典仪式。
4. 要感谢赵总给我这次机会。
5. 祝贵公司的发展蒸蒸日上!

三 分组表演

◆ 你是筹备小组的负责人, 向上司汇报庆典准备工作:

- 提示句子: 1. 刘总, 我想汇报一下庆典筹备工作。这是嘉宾名单, 参加庆典仪式的, 有80%的回执到了。还有, 对嘉宾的情况, 了解了一些。特别是餐饮和住宿, 有专人负责。
2. 经理, 我想汇报一下餐饮的安排情况。您看, 有中餐、西餐, 还有清真的, 可根据口味自由选择。

◆ 关于庆典筹备工作, 向对方说明你方的要求:

- 提示句子: 别忘了, 以董事长的名义发出邀请, 邀请杰克夫妇一同出席庆典仪式。对了, 要电话确认。还有, 要有菜单, 为特殊客人服务。甜食的种类呢要有变化。

◆ 关于策划庆典筹备方案, 向客户说明你的想法:

- 提示句子: 1. 赵总, 这是庆典筹备方案。要是有不满意的, 可以调整。您看, 现场布置有三个方案。还有, 礼仪小姐的服装是红色旗袍。红色呢象征着

红红火火，祝贵公司的发展蒸蒸日上！

2. 没关系，不打不相识嘛。感谢赵总给我们这次机会。您看，这是庆典筹备方案。现场布置有三个方案。要是有什么不满意的，还可以调整。

◆ 关于庆典筹备方案，向对方说明你的要求或建议：

- 提示句子：1. 皮特先生，现场布置要有特色，还要节俭，对吧？第二个方案比较好，场面喜庆。其他的，你们定吧。
2. 我的意思是，现场布置要有特色，还要节俭。你看，第二个方案比较好，场面喜庆。再有，气球的样子，这个，比较大方。颜色啊最好四种。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构向对方发出邀请或表示祝贺和祝愿：

1. 如何告诉你的秘书让他代表董事长向杰克夫妇发出邀请？

_____ (以……名义)

2. 如何邀请客户来参加二十周年庆典仪式？

_____ (邀请……出席)

3. 如何提前祝贺对方二十周年庆典大会举办成功？

_____ (祝)

2

庆典仪式

词语准备



词语跟读



1	富态	fùtai	(形)	plump, portly	你看，几年不见，你富态多啦。
2	岁月	suìyuè	(名)	years	岁月不饶人哪，一晃都十年啦。
3	捧场	pěng/chǎng	(动)	to show support to somebody with one's presence on an occasion or in an activity	欢迎光临，感谢各位前来捧场。
4	兴隆	xīnglóng	(形)	prosperous, thriving, flourishing	祝贵公司生意兴隆，财源茂盛！
5	茂盛	màoshèng	(形)	flourishing, thriving, prosperous	生意兴隆通四海，财源茂盛达三江。
6	高升	gāoshēng	(动)	to be promoted to a higher position or rank	祝冯经理步步高升，好运当头！
7	宏图	hóngtú	(名)	great plan, grand prospect	祝步步高升，再展宏图，干杯！
8	出任	chūrèn	(动)	to take up the post of	我听说，王总要出任公司董事长。
9	撒手	sā/shǒu	(动)	to let go, to give something up	请放心，董事长不会撒手不管的。
10	稀客	xīkè	(名)	rare visitor	你可是稀客，好久不见了。

熟语学习



1. 有眼不识泰山 yǒu yǎn bù shí Tài Shān to fail to recognize a great person

俗语。比喻认不出地位高或本事大的人。常用于自责或抱怨他人。例如:

① 你看我,真是有眼不识泰山,竟然没认出您来。

② A: 说话的那个人是谁呀?

B: 真是有眼不识泰山,新来的总经理啊。

2. 姜还是老的辣 jiāng hái shì lǎo de là The older the ginger, the more pungent its flavor; veterans are more experienced and capable than recruits

俗语。也说“姜是越老越辣”,意思是“年岁大的人有经验,有能力”。例如:

A: 要不是赵总,那事可就难办啦。

B: 可不,姜还是老的辣。

3. 后生可畏 hòushēng kě wèi The younger generation are a newly rising force tending to surpass their elders.

成语。指青年人是新生的力量,很容易超过他们的前辈,让人敬畏。例如:

A: 这么年轻就出任总经理,行吗?

B: 你可别小看他,后生可畏呀!

情景会话



【人物】李平: 康星公司职员
赵勇强: 康星公司总经理
苏罗曼: 嘉宾
黄天成: 嘉宾
钱进: 嘉宾
巴木特: 嘉宾

【场景】康星公司在天地饭店举行20周年庆典招待会。门口有礼仪小姐在引导客人。



李平: 欢迎, 欢迎各位光临!

赵勇强: 苏经理, 请, 里面请。

苏罗曼: 谢谢, 您是?

赵勇强: (笑了) 这是我的名片。

李平: 苏经理, 这是我们赵总。

苏罗曼: (握手) 哦……你看我, 有眼不识泰山, 对不起对不起。

赵勇强: (边走边说) 哪里哪里, 贵人多忘事嘛。

苏罗曼: 你看, 几年不见, 你富态多啦。

赵勇强: 是啊, 岁月不饶人哪!

黄天成: (握手) 你好, 赵总。

赵勇强: (与多人握手) 你好! 你好你好! 感谢各位前来捧场。

黄天成: 祝贵公司生意兴隆, 财源茂盛!

赵勇强: 谢谢, 谢谢。感谢各位多年来的支持和帮助! 你们先聊。

黄天成: 不客气, 你忙你的。

赵勇强: 失陪啦。(离开) 钱部长, 让我敬你一杯, 听说你要高升啦。

钱进: 哦, 借你吉言。赵总, 今天还是我敬你吧。

赵勇强: 来来来, 一起一起。(碰杯)

钱进: 好, 祝贵公司的事业兴旺发达, 再上一层楼!

赵勇强: 谢谢, 祝你步步高升, 再展宏图, 干杯!

钱进: 干杯! (小声) 赵总, 董事长怎么没来?

赵勇强: 哦, 身体有些不适, 回去了。

钱进: 听说, 他儿子要出任公司副总经理, 太年轻了吧。

赵勇强: 放心吧, 董事长不会撒手不管的。

钱进: 那就好, 应该送一程, 姜还是老的辣嘛。

赵勇强: 这要看怎么说啦, 后生可畏呀。

钱进: 哦, 佩服, 佩服。怎么样? 给我引见一下。

赵勇强: 有机会, 一定。

钱进: 谢谢, 谢谢, 万分感谢。

赵勇强: 客气啦, 这算不了什么。

李平: 赵总, 有位朋友要见您。

赵勇强: 回头聊。(转身) 哦, 稀客, 稀客。

巴木特: (握手) 赵总, 我可不请自来。

赵勇强: 看你说的, 邀请函怎么退回来啦?

巴木特: 这个, 说来话长。

李 平: 赵总, 庆典仪式要开始了。

赵勇强: 那好, 祝各位玩儿得开心, 度过一个愉快的夜晚。

表示祝愿

巴木特: 不客气, 再联系。

赵勇强: 抱歉, 抱歉。小李, 这些老朋友可要帮我招待好啊。

李 平: 好的, 请放心。

情景会话要点

庆典仪式	举办方	嘉 宾
感谢语	你好, 你好, 感谢各位前来捧场! 感谢各位多年来的支持和帮助!	谢谢, 谢谢, 万分感谢!
祝酒词	钱部长, 让我敬你一杯, 听说你要高升啦。 来来来, 一起一起。	赵总, 今天还是我敬你吧。
祝愿语	祝步步高升, 再展宏图! 祝各位玩儿得开心, 度过一个愉快的夜晚。	祝贵公司生意兴隆, 财源茂盛! 祝贵公司的事业兴旺发达, 再上一层楼!
结束语	你们先聊。 失陪啦。 好的, 请放心。 回头聊。 抱歉, 抱歉。小李, 这些老朋友可要帮我招待好啊。	不客气, 你忙你的。 不客气, 再联系。

课堂练习

一 问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 如果你没认出某人, 可用哪句俗语自责?
2. 如果你认为某人胖了, 如何委婉地说明?
3. 在庆典活动中, 如何向嘉宾们表示感谢?
4. 在庆典活动中, 如何礼貌地结束谈话?
5. 你认为钱进询问董事长为什么没来的目的是什么?

二 说一说

◆ 在庆典仪式上, 如何礼貌地向对方表示感谢或祝贺? 例如:

1. 祝贵公司生意兴隆, 财源茂盛!
2. 感谢各位多年来的支持和帮助!
3. 祝贵公司的事业兴旺发达, 再上一层楼!
4. 祝你步步高升, 再展宏图, 干杯!
5. 祝各位玩儿得开心, 度过一个愉快的夜晚。

三 分组表演

◆ 在招待会上, 举办方向嘉宾表示感谢或祝愿:

- 提示句子: 1. 哦, 苏经理, 你看我, 有眼不识泰山。来来来, 满上满上, 感谢各位多年来的支持和帮助!
2. 欢迎, 欢迎各位光临! 感谢各位前来捧场。你们先聊, 失陪了。
3. 哦, 周经理, 几年不见, 富态多啦。来, 让我敬你一杯, 感谢贵方多年来的支持和帮助!
4. 哦, 这算不了什么, 应该的。祝各位玩儿得开心, 度过一个愉快的夜晚。

◆ 在招待会上, 嘉宾向举办方表示祝贺或祝愿:

- 提示句子: 1. 哦, 借你吉言。赵总, 今天还是我敬你吧。祝贵公司生意兴隆, 鹏程万里!
2. 黄经理, 让我敬你一杯, 祝贵公司的事业兴旺发达, 再上一层楼!

3. 钱部长, 让我敬你一杯, 祝步步高升, 再展宏图。

◆ 关于公司的人事变动, 向对方说明自己的看法:

- 提示句子: 1. 你看我, 怎么忘了。听说, 黄经理要高升啦, 出任公司总经理, 太年轻了吧。让我说, 姜还是老的辣。
2. 看你说的。年轻人有年轻人的优势, 后生可畏, 不可小视啊, 王经理。
3. 这要看怎么说啦, 后生可畏呀。话又说回来, 单说经验, 姜还是老的辣。
4. 哦, 这个, 听说啦。不过, 这要看怎么说啦, 单从经验上说, 姜还是老的辣。话又说回来, 后生可畏, 不可小视。怎么样? 有机会给我引见一下。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 如因忘记某事或某人而感到失礼, 如何以自责方式表示歉意?
_____ (你看我)
2. 当对方向你表示感谢或称赞时, 如何礼貌地回答对方?
_____ (算不了什么)
3. 对方因某事客气地向你表示感谢, 如何礼貌地回答对方?
_____ (看你说的)

3

客户联谊会

词语准备



词语跟读



1	联谊	liányì	(动)	to keep up friendship, to strengthen the bonds of friendship 下月召开客户联谊会, 要提前发请柬。
2	入席	rù/xí	(动)	to take one's seat at a banquet, ceremony, etc. 庆典仪式就要开始啦, 请各位入席。
3	座上客	zuòshàngkè	(名)	guest of honor, honored guest 你可是我们的座上客, 请都请不来。
4	且	qiě	(副)	just, for the time being 且慢, 听我把话讲完再说。
5	知遇	zhīyù	(动)	to find a patron or superior appreciative of one's ability 看你说的, 知遇之恩, 哪能忘了?
6	斟	zhēn	(动)	to pour (wine or tea) 今天是大喜的日子, 来, 再斟一杯。
7	承蒙	chéngméng	(动)	to be indebted (to somebody for somebody's kindness) 承蒙关照, 万分感谢!
8	占据	zhànjù	(动)	to occupy, to take over, to hold 他们的产品在中国市场几乎占据半壁江山。



1. 借花献佛 jiè huā xiàn Fó to present Buddha with borrowed flowers, to make a present provided by somebody else

成语。比喻用别人的东西做人情。常用于向对方敬酒。例如:

- ① 张经理, 借花献佛, 让我敬各位一杯!
- ② 黄先生, 借花献佛, 感谢多年的帮助。

2. 鹏程万里 péng chéng wàn lǐ to have a bright future

成语。相传鹏鸟能飞万里路程, 比喻前程远大。常用于向对方表示祝愿。例如:

- ① 祝你的事业一帆风顺, 鹏程万里!
- ② 祝各位前程似锦, 鹏程万里!

3. 半壁江山 bànbì jiāngshān half of the country, here referring to half of the market share

固定词语。本课借指“占有一半的市场份额”。例如:

- A: 张经理, 你的买卖可是越做越大, 几乎占据半壁江山啦。
B: 哪里哪里, 还要努力。

4. 一如既往 yì rú jì wǎng just as in the past, as before, as always

成语。意思是“完全跟过去一样”。常用于称赞他人或提出希望。例如:

- ① 不管遇到什么困难, 他还是一如既往地做下去。
- ② 希望各位能一如既往地支持我们。

情景会话



【人物】江天华: 华泰葡萄酒实业有限公司总经理

方天明: 嘉宾

程文天: 嘉宾

黄主任: 嘉宾

金处长: 嘉宾



【场景】华泰葡萄酒实业有限公司定于本周六在圣德酒家举行联谊会, 邀请新老客户参加。

江天华: (迎上去握手) 你好, 你好, 欢迎光临! 签一下名吧。

表示欢迎

工作人员 1: 请在这儿签。

工作人员 2: 请拿好, 这是纪念品。

江天华: 方总, 赵总, 感谢二位前来捧场。

表示感谢

方天明: 应该的。感谢江总看得起我们, 希望贵公司的生意越做越大!

表示祝愿

江天华: (走进宴会厅) 谢谢, 谢谢。请入席, 今天二位是座上客。

程文天: (走过来) 江总, 借花献佛, 让我敬您一杯!

江天华: 同喜, 同喜。程老板, 听说你喜得贵子。

程文天: 谢谢, 谢谢。别忘了, “百天”时去喝喜酒。

江天华: 一定。祝宝宝身体健康!

表示对孩子的祝愿

程文天: 谢谢, 谢谢!

江天华: 来, 干一杯!

程文天: 且慢, 听我把话说完。这杯酒啊有两层意思。

江天华: 哦, 两层意思?

程文天: (举着酒杯) 感谢多年来的支持, 这是第一层。

江天华: 太客气啦, 应该的。

表示感谢

程文天: 第二层呢, 感谢知遇之恩。

江天华: 哦, 不敢当, 不敢当。

程文天: 您看, 要是没您的推荐, 哪会有今天呢? 来, 先干为敬!

江天华: 一块儿一块儿, 咱俩单喝一个!

程文天: 哪能, 哪能, 我来敬您。

江天华: 别客气, 后生可畏, 前途无限。来, 干一杯!

程文天: 干杯!

江天华: 请慢用, 要喝好啊, 失陪啦。

暂时结束谈话

程文天: 不客气, 改天去我那儿。

江天华: 好的, 说定啦。(到另一桌) 来来, 斟满斟满, 感谢诸位一年来的支持!

黄主任: 祝华泰的事业兴旺发达, 蒸蒸日上!

表示感谢

江天华: 借您吉言, 再敬各位一杯!

表示祝愿

众 人: 干杯!

江天华: 各位, 一定要尽兴啊。(到另一桌) 承蒙各位捧场, 万分感谢!

表示感谢

金处长: 来, 一起, 祝华泰生意兴隆, 鹏程万里!

表示祝愿

江天华: 感谢各位对华泰的信任、支持和帮助, 干杯!

表示感谢

金处长: 江总, 在国内市场华泰几乎占据半壁江山, 对吧?

江天华: 这个, 这么说吧, 明年我们准备扩大产能。

金处长: 太好啦! 从今年的销量看, 我有信心。

江天华: 那好, 希望诸位一如既往地支持我们。

表示祝愿

金处长: 江总, 感谢贵公司的盛情招待。

表示感谢

江天华: 我提议, 为我们的友好合作, 干杯!

众 人: 干杯!

情景会话要点

商务酒会	举办方	客户
感谢语	方总、赵总, 感谢二位前来捧场! 斟满斟满, 感谢诸位一年来的支持! 承蒙各位捧场, 万分感谢! 感谢各位对华泰的信任、支持和帮助!	感谢江总看得起我们。 江总, 感谢多年来的支持。 江总, 感谢知遇之恩。您看, 要没您的 推荐, 哪会有今天呢? 江总, 感谢贵公司的盛情招待。
祝酒词	来来, 斟满斟满, 感谢诸位一年来的支持! 借您吉言, 再敬各位一杯! 我提议, 为我们的友好合作, 干杯!	江总, 借花献佛, 让我敬你一杯! 来, 先干为敬! 来, 咱俩单喝一个!
祝愿语	祝宝宝身体健康! 希望诸位一如既往地支持我们!	希望贵公司的生意越做越大! 祝华泰的事业兴旺发达, 蒸蒸日上! 祝华泰生意兴隆, 鹏程万里!
结束语	请慢用, 要喝好啊, 失陪啦。 好的, 说定啦。	不客气, 改天去我那儿。

课堂练习

一 问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 江总是怎么向客人表示欢迎的?
2. 江总是怎么向客户表示感谢的?
3. 在酒桌上, 可以说哪些敬酒的话?
4. 客户们怎么向江总表示祝贺的?
5. 江总怎么向客户们表示祝愿的?

二 说一说

◆ 在商务酒会上, 如何礼貌地向对方表示感谢或祝贺? 例如:

1. 祝华泰的事业兴旺发达, 蒸蒸日上!
2. 承蒙各位捧场, 万分感谢!
3. 祝华泰生意兴隆, 鹏程万里!
4. 感谢各位对华泰的信任、支持和帮助, 干杯!
5. 江总, 感谢贵公司的盛情招待。

三 分组表演

◆ 在商务酒会上, 举办方向客户表示感谢或祝愿:

- 提示句子: 1. 方总, 赵总, 感谢二位前来捧场。请入席, 今天二位是我的座上客, 一定要喝好。
2. 承蒙各位捧场, 万分感谢! 来来, 斟满斟满, 感谢诸位一年来的支持!
 3. 借您吉言, 再敬各位一杯! 感谢各位对华泰的信任、支持和帮助, 干杯!
 4. 希望诸位一如既往地支持我们。今天, 一定要尽兴啊。我提议, 为我们的友好合作, 干杯!

◆ 在商务酒会上, 客户向举办方表示感谢或祝贺/祝愿:

- 提示句子: 1. 感谢江总看得起我们, 希望贵公司的生意越做越大!
2. 江总, 借花献佛, 让我敬你一杯! 来, 先干为敬! 感谢贵公司的盛情招待。
 3. 别客气, 后生可畏, 前途无限。来, 干一杯! 祝华泰的事业兴旺发达,

蒸蒸日上！

4. 这杯酒啊有两层意思。感谢多年来的支持，这是一。二呢，感谢知遇之恩。要是没您的推荐，哪会有今天？来，咱俩单喝一个！
5. 江总，在国内市场华泰几乎占据半壁江山，听说明年还要扩大产能。从今年的销量看，我有信心。来，一起，祝华泰生意兴隆，鹏程万里，干杯！

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见：

1. 当你向他人表示感谢时，如何用客套语表述这一想法？

（承蒙）

2. 在宴会上，你希望为某事而干杯时，如何表述这一想法？

（我提议，……）

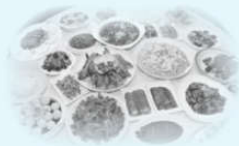
3. 如果你想结束谈话时，可用哪些方式表达这一想法？

（失陪）

背景广角

你对中国菜肴有哪些了解？

What do you know about Chinese cuisines?



中国菜肴在烹饪中有许多流派，其中最具有影响和代表性的是鲁、川、粤、闽、苏、浙、湘、徽等八大菜系。八大菜系的形成与其历史及自然地理、气候条件、资源特产、饮食习惯等方面的影响是分不开的，其特色各有千秋。根据您的口味，可参考下表：

There are many different styles of Chinese cuisine, among which the most popular and representative eight are Lu, Chuan, Yue, Min, Su, Zhe, Xiang and Hui. The development of these eight cuisine styles are influenced by their respective history, geography, climate, resources, products and local dieting customs. Each has its own distinctive flavor. The following chart is for your reference when you want to have a try of Chinese food.

八大菜系	流派	特点	名菜
山东（鲁）	由济南和胶东两部分地方风味组成	以清香、鲜嫩、味纯著称。味浓厚、嗜葱蒜，尤以烹制海鲜、汤菜和动物内脏见长	油爆海螺、烤大虾、糖酥鲤鱼、九转大肠、葱烧海参、干蒸加吉鱼
四川（川）	以成都、重庆两地的菜肴为代表	以味多、味广、味厚、味浓著称。注重调味，离不开三椒（辣椒、胡椒、花椒）和鲜姜	宫爆鸡丁、鱼香肉丝、大煮干丝、黄焖鳗、怪味鸡块、麻婆豆腐
江苏（苏）	由苏州、扬州、南京、镇江等四地的风味发展而成	选料严谨，制作精致，注意配色，讲究造型。烹调技艺以炖、焖、煨著称，重视调汤，保持原汁	鸡汤煮干丝、清炖蟹粉狮子头、鸭包鱼翅、松鼠鳜（guì）鱼、盐水鸭
浙江（浙）	由杭州、宁波、绍兴、温州等地方菜构成，以杭州菜为代表	以清、香、脆、嫩、爽、鲜而著称	龙井虾仁、西湖醋鱼、叫花童鸡、东坡肉、清汤鱼圆、干菜焖肉
广东（粤）	有广州、潮州、东江三个流派，以广州菜为代表	选料广、杂，鸟兽蛇虫均可选。口味特点是鲜、脆、爽、嫩，夏秋清淡，冬春浓郁	三蛇龙虎凤大会、五蛇羹、烧乳猪、盐焗鸡、冬瓜盅、古老肉

续表

八大菜系	流派	特点	名菜
湖南(湘)	以湘江流域、洞庭湖区和湘西山区的菜肴为代表	注重香辣、麻辣、酸辣、焦麻、香鲜, 尤为酸辣居多	红煨鱼翅、冰糖湘莲、腊味合蒸、东安子鸡、麻辣子鸡、汤泡肚
福建(闽)	由福州、泉州、厦门等地发展起来, 以福州菜为代表	以色美、味鲜著称。用料广泛, 油重色浓, 多以辣椒、熏腊为原料, 口味注重香、鲜、辣、软、嫩	烧片糟鸡、橘汁加吉鱼、太极明虾、佛跳墙、清蒸加力鱼、荔枝肉
安徽(徽)	由沿江、沿淮、徽州等三地菜组成, 以徽菜为主要代表	以烹制山珍海味而闻名。以火腿佐味, 冰糖提鲜, 擅长烧炖, 讲究火工。选料朴实, 重油重色, 味道醇厚, 保持原汁原味	葫芦鸭子、火腿炖甲鱼、腌鲜鳊鱼、火腿炖鞭笋、雪冬烧山鸡、奶汁肥王鱼



Eight styles	Origins	Features	Representative dishes
Shandong (Lu)	Consisting of Jinan cuisine and Jiaodong cuisine	Shandong cuisine is characterized by its emphasis on aroma, freshness, and a pure flavor. Shallot and garlic are usually used as seasonings, which make Shandong dishes taste strong. It excels in cooking seafood, soup, broth and edible viscera.	Quick-fried Conchs, Roast Prawns, Sweet and Sour Carp, Zigzag Guts, Braised Sea Cucumbers with Scallion, Steamed Sea Bream
Sichuan (Chuan)	Represented by Chengdu cuisine and Chongqing cuisine	It is characterized by its strong spicy and pungent flavor and multi-tastes. It stresses on the use of chili, pepper, prickly ash and fresh ginger.	Kung Pao Chicken, Shredded Pork with Garlic Sauce, Braised Shredded Chicken with Ham and Dried Tofu, Braised Eel with Brown Sauce, Special Flavored Chicken, Mapo Tofu

续表

Eight styles	Origins	Features	Representative dishes
Jiangsu (Su)	Developed from Suzhou cuisine, Yangzhou cuisine, Nanjing cuisine, and Zhenjiang cuisine	Jiangsu cuisine is known for its careful selection of ingredients, its meticulous way of cooking, its perfect matching of color, and its elegant appearance. Its reputation comes from the perfect command of stewing, braising, roasting, and simmering. It stresses on keeping the original flavor of the broth and the freshness of the materials.	Stewed Ham and Dried Tofu in Chicken Soup, Braised Pork Balls, Stewed Crab Meat, Stewed Shredded Duck with Shark's Fin in a Casserole, Sweet and Sour Mandarin Fish, Salted Duck
Zhejiang (Zhe)	Comprising local cuisines of Hangzhou, Ningbo, Shaoxing and Wenzhou, and represented by Hangzhou cuisine	It wins its reputation for the delicateness, aroma, crispiness, freshness, tenderness, and smoothness of its dishes.	Shrimp with Longjing Tea, West Lake Fish in Vinegar Sauce, Beggar's Chicken (Baked Chicken), Braised Dongpo Pork, Stewed Fish Balls, Braised Sliced Pork with Preserved Vegetables
Guangdong (Yue)	Composed of flavors from Guangzhou, Chaozhou, and Dongjiang, and represented by Guangzhou cuisine	It is characterized by the great variety of its ingredients, even including birds, snakes, beasts and insects. It tastes delicious, crispy, tender and fresh. Its dishes tend to be light in summer and autumn, and richly flavored in winter and spring.	Fricassee Three Kinds of Snakes and Cat, Soup of Five Snakes, Roast Sucking Pig, Salted Baked Chicken, White Gourd Cup, Fried Pork in Sweet and Sour Sauce



续表

Eight styles	Origins	Features	Representative dishes
Hunan (Xiang)	Represented by the local cuisines of Xiangjiang River Valley, Dongting Lake area and the mountainous areas of western Hunan.	It is famous for being delicious piquant, sour, spicy and hot, mostly spicy and sour.	Braised Shark's Fin in Brown Sauce, Lotus Seed with Rock Candy, Steamed Cured Meat, Dong'an Chicken, Chicken with Chili and Sichuan Pepper, Tripe in Duck's Web Soup
Fujian (Min)	Developed from Fuzhou cuisine, Quanzhou cuisine, and Xiamen cuisine, represented by Fujian cuisine.	It is distinguished by its attractive color, delicious taste and a variety of ingredients. Rich in oil and color, it often uses pepper and smoked meat as its ingredients, stressing on fragrance, freshness, softness and tenderness.	Chicken with Distillers' Grains, Sea Bream with Orange Juice, Taiji Shrimp, Buddha-Jumping-over-the-Wall, Steamed Fish, Litchi Meat
Anhui (Hui)	It is composed of the cuisines of Yanjiang, Yanhuai and Huizhou, represented by Hui cuisine.	It is at its best in cooking delicacies from mountains and sea. Using ham and rock candy as its seasoning, it is adept at braising and stewing and highlights the heating control. It uses simple ingredients and has mellow fragrance, stressing on heavy oil and color, and exerting to preserve the original taste and nutrition of the materials.	Duck with Gourd, Stewed Turtle with Ham, Marinated Mandarin Fish, Bamboo Shoots with Ham, Braised Pheasant with Salted Vegetables and Winter Bamboo Shoots, Fish with Soup-Stock



单元综合练习四

一 为加点的字选择正确的读音

- 红火 (huo / huǒ)
- 布置 (zhì / zhì)
- 住宿 (shù / sù)
- 嘉宾 (jiā / jiá)
- 仪式 (yì / yí)
- 调整 (diào / tiáo)
- 省略 (liè / lüè)
- 饶恕 (ráo / yáo)
- 斟酒 (zhēn / zēn)

二 根据句子内容, 选择正确答案(在正确的选项前画√, 可选多项)

- 应邀出席商务活动, 应注意_____等方面的问题。
☐路线 ☐时间 ☐地点 ☐服装 ☐桌次号 ☐座位卡
- 宴会一般有_____等四种形式。
☐宴会 ☐招待会 ☐茶会 ☐工作进餐 ☐便宴
- 中餐与西餐的上菜习俗不同, 中餐先上_____, 后上_____, 最后上_____或_____。
☐冷盘 ☐热菜 ☐甜食 ☐水果 ☐汤 ☐面包
☐红茶
- 除中餐外, 在中国常见的有_____等异国风味的菜肴。
☐西餐 ☐泰餐 ☐俄餐 ☐日餐 ☐韩餐 ☐越餐
☐法餐
- 在商务活动中, 名片有_____等方面的作用。
☐自我介绍 ☐代替便条 ☐广告宣传 ☐送礼附上 ☐拜访他人 ☐留作纪念

三 为下列词语选择合适的解释

- 蒸蒸日上 () A. 有更大的发展或进步。
- 借花献佛 () B. 占据市场份额的一半。
- 步步高升 () C. 事业天天向上发展。
- 后生可畏 () D. 年轻人敢想敢做, 令人敬畏。
- 半壁江山 () E. 用别人的东西做人情。

四 用指定词语改述下列句子

1. 几年不见, 你可是越来越胖啦。(富态)

2. 欢迎各位出席我们的庆典仪式!(捧场)

3. 他还年轻, 应该再培养培养。(撒手)

4. 听说周总要出任欧洲区的执行总裁。(高升)

5. 祝各位度过一个愉快的夜晚, 玩儿得高兴。(尽兴)

... 案例分析

【案情】

叶先生是吉源丝绸进出口公司的经理, 因业务需要, 要把一箱样品交给金杯酒店的美籍客商理查德先生。不巧的是, 理查德先生早上有事出去了。叶先生拜托总台的左小姐转交。临走时, 叶先生再三提醒左小姐, 一定要尽快将样品转交给理查德先生, 因为理查德先生第二天就要退房去上海。事后, 左小姐多次打电话到理查德先生的房间, 都没人接电话, 直到晚上十点客人也没回酒店。于是, 左小姐下班回家了。第二天早上八点半, 叶先生打电话询问此事, 得到的答复是那箱样品仍在总台, 但客人已在七点半退房离开了。叶先生一听非常生气, 说酒店这样的服务已影响到他的生意, 责问总台小姐为什么不给客人留言, 要求酒店对此事给他一个明确的解释。

【要求】 如果你是大堂经理, 如何处理此事? 选用下列词语来说明:
应当说…… 歉意 补救 挽回

【问题】 1. 你认为左小姐有责任吗? 她应该怎么做才对?
2. 你对此事有什么看法?

课上讨论

题目: 在你们国家, 参加商务活动时应注意哪些问题?



补充阅读

一、董事长、总裁与 CEO 的区别

在现代企业中, 董事长 (Chairman)、总裁 (President) 和 CEO (首席执行官, Chief Executive Officer) 这三个称谓虽然错综复杂, 但还是可以区分的。简单地说, 董事长是公司的董事会主席, 是股东利益的最高代表, 他不属于公司的雇员。总裁和 CEO 的职位是由董事长来任免的, 只有董事长才拥有召开董事会、罢免总裁和 CEO 等的最高权力, 但他从不掌握行政权力。一位董事长如果不兼任总裁或 CEO, 就只是一个礼仪职务, 一个德高望重的仲裁者。总裁掌握着公司的日常行政权, 既可以译成总裁, 又可以译成总经理。“总裁”这个称谓所包含的荣耀和地位要比“CEO”高, 因此经常用于礼仪场合。再有, “总裁”这个词的出现要比“CEO”早, 但使用的范围要比“CEO”窄。事实上, 西方的“总裁”在大部分时候与中国的“总经理”是一回事。“总经理”可以翻译成“总裁”, 也可以翻译成“General Manager”, 但后者在西方企业中不是一个常见的职位。但中国企业经常同时设立总裁和总经理, 如果把“总裁”翻译成“President”, “总经理”就应该翻译成“CEO”。“总裁”和“CEO”在西方企业里经常合二为一, 就是我们所说的“总裁兼首席执行官”, 你称呼他 President 或 CEO 都无所谓; 你也可以在礼仪场合称呼他为总裁, 是为了强调他的身份和地位。在工作场合称呼他为 CEO 是为了强调他的执行权和责任。在少数情况下, 董事长、总裁和 CEO 都是同一个人, 我们称为“董事长兼首席执行官”或“董事长兼总裁”, 这种兼职大部分由公司创始人拥有。

二、经营之道

一天, 金湖酒店的大堂里走来一位中年男子。他跟总台的小姐说: “结账, 602。”总台收银员很快就打出了他的账单: “罗江, 台湾籍, 总金额 7700 元。其中房费 660 元, 杂费 40 元, 电话费 7000 元。”罗先生一看账单, 就跳了起来, 大声地说: “电话费, 7000 元? 算错了吧? 不可能!”

“没关系, 请稍等, 我们再核对一下。”

“不好意思, 电脑记录上确实是这样。”

“不可能! 昨天我只打了十几分钟的台湾长途, 怎么可能这么贵呢?”

“您看, 叫总机房再查一下, 好吗?”

“好吧! 要快点儿啊!”

“先生，真不好意思，总机的电脑计费单上，有您打电话的记录：5月14日晚上10点07分至凌晨6点有您的台湾长途。”

“是啊，我10点多是往台湾打了一个国际长途，但没那么久啊！”

“那您是不是没把电话机放好？”

“怎么会呢？这钱我可付！”

“先生，您别急，先到沙发那边休息一下，我们会尽快查清这件事。”

这时，前台的张主任、大堂王经理也都过来了。经过调查，终于搞清楚了。原来这位台湾客人是因本地亲戚的推荐而入住这家酒店的。昨晚10点多钟，他往台湾打了个国际长途。由于没将电话放好，电话始终处于通话状态，所以电脑记录了这段时间的通话费。大堂王经理向台湾客人说明了原因，罗先生自认倒霉，不情愿地付了7000元。这时酒店的总机来电话说，金湖酒店的总机采用的是被叫计费方式，真实的话费发生额可以从邮局的电脑计费单上查到，这样就有可能减少客人的损失。但邮局每月底结算一次，所以话费是多少，那时才能知道。王经理马上把这个消息告诉罗先生，他这才露出了一丝轻松的笑容。

【思考题】

1. “罗先生一看账单，就跳了起来”，这句话指的是什么意思？
2. 金湖酒店的电脑上为什么记录了罗先生的通话费是7000元呢？
3. 你认为，金湖酒店能退还这笔电话费吗？

美国科学家富兰克林说：“与人交谈取得成功的重要秘诀，就是多听，永远不要不懂装懂。”



实地考察（投资考察）

第1课 座谈会

第2课 个别交谈

第3课 参观工厂

交际任务：投资考察

- 一、以称赞方式介绍某开发区的投资环境
- 二、以称赞方式介绍某种产品的发展状况

话题背景



据悉，欧盟工商贸易代表团将于下月初来华访问。这次访问的目的主要有三个：一是考察京津沪穗地区的投资环境，二是分别参加北京高新技术产业举办的科技博览会以及跨国公司投资战略研讨会，三是与相关客户进行贸易洽谈。

A delegation of industry, commerce and trade from European Union is reported to visit China early next month. The three purposes of the visit are: first, to study the investment environment in Beijing, Tianjin, Shanghai and Guangzhou; second, to participate in a science and technology expo held by high-tech industries in Beijing and attend a symposium on investment strategies of multinational corporations; and third, to have business negotiations with related clients.

关键词语

投资考察: kǎochá kāifāqū tóuzī huánjīng dìlǐ wèizhì jiāotōng zhuàngkuàng jīchǔ shèshī
考察 开发区 投资环境 地理位置 交通状况 基础设施

fúwù pèitào shèshī sì tōng bā dá ěr mù yì xīn yīyīng jùquán qíquán gè yǒu qiānqiū
服务配套设施 四通八达 耳目一新 一应俱全 齐全 各有千秋

qià dào hǎo chù bú shì wǒ kuā/kǒu
恰到好处 不是我夸口

1 座谈会

词语准备



词语跟读



1	考察	kǎochá	(动)	to inspect, to investigate, to examine 欧盟工商代表团打算去北京开发区考察。
2	平面图	píngmiàntú	(名)	plan 请看，这是开发区的平面图。
3	物流	wùliú	(名)	logistics 近年来，中国的物流业发展很快。
4	嘿	huò	(叹)	oh 嘿，这里的环境真不错！
5	配套	pèi//tào	(动)	to form a complete set 开发区的各种生活服务配套设施很齐全。
6	齐全	qíquán	(形)	complete, all ready 请放心，各种工具都已准备齐全。
7	住宅	zhùzhái	(名)	residence, dwelling 住宅区离这儿不远，在开发区的西边。
8	专题	zhuāntí	(名)	special subject, special topic 听说，今天上午有专题报告。

专名

	五环	Wǔhuán	[道路名]	the 5th ring road 你看，开发区在北五环的边上。
--	----	--------	-------	-------------------------------------

熟语学习

1. 名不虚传 míng bù xū chuán to deserve the reputation one enjoys

成语。意思是“确实很好，不是空有虚名”。常用于称赞某人或某事物。例如：

- ① 没想到他还真有两下子，名不虚传啊。
- ② 不错，真是名不虚传，不愧是国家级开发区。

2. 耳目一新 ěr mù yì xīn to find everything refreshing

成语。意思是“听到的或看到的都变了样子，感到很新鲜”。形容感觉与以往不同，使人振奋。常用于称赞某事物变化大。例如：

- ① 这样安排活动比较好，使人耳目一新。
- ② 这里的变化太大啦，让人耳目一新。

3. 一应俱全 yì yīng jù quán Everything needed is there.

成语。“一应”指“所有的一切”。意思是“应该具备的都有”。表示满意或称赞。例如：

- A: 我觉得这儿的投资环境很理想。
B: 可不，服务配套设施一应俱全。

情景会话



【人物】王 刚：北京某开发区主任

理查德：欧盟工商贸易代表团团长

约翰逊：欧盟工商贸易代表团成员

乔治：欧盟工商贸易代表团成员

【场景】在北京某开发区的会客室里，开发区主任王刚正在向欧盟工商贸易代表团介绍情况。

王 刚：欢迎欢迎！欢迎各位前来参观访问！

表示欢迎

理查德：谢谢。来贵开发区考察，我们感到很高兴。



王 刚：我们也是。各位请看，这是开发区的平面图。

介绍开发区的地理位置及交通

理查德：王主任，开发区在北京的什么位置？

王 刚：（用手指着）在东五环的边上，靠近高速公路，可直达天津港。

理查德：这是北京出海的通道。

王 刚：是啊。西南边是国际物流中心，离开发区就两公里。

约翰逊：请问，到首都机场能有多远？

王 刚：大约30公里，离市中心差不多15公里。

约翰逊：到天津的港口，有多远？

王 刚：也就140公里吧。

理查德：喏，真是名不虚传啊，地理位置好，可以说四通八达。

乔治：真难得啊，发展得这么快，几乎都认不出来啦。

王 刚：哦？这么说，乔治先生来过这儿？

乔治：是的，那时还在开发。这次来，让人耳目一新哪。

约翰逊：真不简单，竟有这么大的变化。

乔治：可不，没想到环境这么漂亮。

理查德：从资料上看，开发区的基础设施和服务配套设施都很齐全。

王 刚：是的。欢迎各位来开发区投资。

理查德：说到这个，我倒有个打算，想把家人也带来。

约翰逊：哦，我也是，最好再看看医院和住宅区什么的。

王 刚：下午参观住宅区。医院是外商投资的，得先联系一下。

理查德：哦，没想到第三产业发展得也很快嘛。

以自我称赞方式介绍开发区

王 刚：在这儿生活很方便，酒楼、超市什么的，一应俱全。

理查德：嗯，不错。要是拍几张照片给家人看看，那就更好啦。

王 刚：这样吧，先看一下开发区的专题录像片，然后再说。

理查德：可以，就按您说的办。

表示称赞

情景会话要点

人物关系	开发区的投资环境		表达方式
	地理位置与交通状况	配套设施与环境	
王刚 (开发区主任)	各位请看,这是开发区的平面图: 在东五环的边上,靠近高速公路。 西南边是国际物流中心, 到首都机场大约 30 公里, 离市中心差不多 15 公里, 到天津的港口也就 140 公里。	下午参观住宅区。 医院是外商投资的,得先联系一下。 在这儿生活很方便。	名不虚传 四通八达 真难得 耳目一新 没想到 一应俱全
理查德 (代表团团长)	这是北京出海的通道。 地理位置好,可以说四通八达。	开发区的基础设施和服务配套设施都很齐全。 没想到第三产业发展得也很快。	
乔治 (代表团成员)	发展得这么快,几乎都认不出来啦。 这次来,让人耳目一新哪。	没想到环境这么漂亮。	
约翰逊 (代表团成员)	真不简单,竟有这么大的变化。	最好再看看医院和住宅区什么的。	

课堂练习

问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 这个开发区在北京的什么位置?
2. 外商认为开发区的地理位置怎么样?
3. 如果你认为开发区发展得很快,怎么说明?
4. 这个开发区的服务配套设施发展得怎么样?
5. 据你所知,外商在开发区的第三产业有哪些投资?

说一说

◆ 当你“称赞”、“赞扬”某人或某事物时,如何表述?例如:

1. 嘿,真是名不虚传啊,地理位置好,可以说四通八达。
2. 真难得啊,发展得这么快,几乎都认不出来啦。
3. 这次来,让人耳目一新哪。
4. 真不简单,竟有这么大的变化。
5. 在这儿生活很方便,酒楼、超市什么的,一应俱全。

分组表演

◆ 你是考察团成员,考察回来,向他人介绍开发区的投资环境,并提出建议:

提示词语: 四通八达 齐全 一应俱全

提示句子: 孔经理,应当说那儿的投资环境不错。地理位置好,可以说四通八达。再有,基础设施和服务配套设施也很齐全。我觉得,在那儿生活很方便,酒楼、超市什么的,一应俱全。要是你感兴趣,应该去那儿考察一下。

◆ 你是开发区的工作人员,介绍开发区的地理位置或交通状况:

提示词语: 靠近 西南边 离……有/就…… 差不多 四通八达

提示句子: 1. 各位好,欢迎来开发区考察!请看,这是开发区的平面图。开发区在东五环的边上,靠近高速公路。西南边是国际物流中心,离开发区就两公里。应当说投资环境很理想,欢迎各位来开发区投资。
2. 接着王主任的话,我来说两句。请看,开发区在这个位置。从这儿到首都机场,大约有 30 公里,离市中心差不多 15 公里。如果到天津的港口,也就是 140 公里吧。应当说,地理位置好,四通八达。欢迎各位来开发区投资。

◆ 这是开发区的平面图，简要介绍一下开发区的投资环境：



课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见：

1. 你认为这里的环境不错，如何表示称赞？

(哇)

2. 你认为这件事很难办成，但别人做到了，你如何表示称赞？

(真不简单)

3. 你认为这个项目很难完成，但最终完成了，你如何表示称赞？

(真难得)

答一答

▲ 假设你刚从开发区考察回来，如何向上级汇报开发区的情况？

2 个别交谈

词语准备



词语跟读



1	微缩	wēisuō	(动)	microform	请看，这是开发区的微缩景观图。
2	模型	móxíng	(名)	model, miniature	这是住宅区的建筑模型。
3	纳税	nà/shuì	(动)	to pay taxes, to pay duty	请问，进口这种产品要纳多少税？
4	不愧	búkuì	(副)	to be worthy of, to deserve to be called, to prove oneself to be	做得不错，不愧是我们的班长。
5	远见	yuǎnjiàn	(名)	far-sightedness, foresight, vision	你真有远见，20 年前就在那儿投资啦。
6	倾斜	qīngxié	(动)	to slant, to incline	税收优惠政策应向第三产业倾斜。



熟语学习



1. 一概而论 yí gài ér lùn to treat (different matters) in an indiscriminate manner

成语。意思是“用同一标准来对待或处理不同问题”，常用于否定句或反问句中。例如：

① 这个问题比较复杂，不能一概而论。

② 这是两回事，怎么能一概而论呢？

2. 各有千秋 gè yǒu qiānqiū each has his own merits; each has specialized skills

成语。意思是“各有各的存在价值”或“各有所长”、“各有特色”。例如:

- ① 我认为三地开发区的投资环境各有千秋。
② 我认为这两个人都很有能力,但优势各有千秋。

情景会话



【人物】王 刚: 北京某开发区主任
李秘书: 北京某开发区主任秘书
理查德: 欧盟工商贸易代表团团长

【场景】在开发区的**微缩模型**前,王主任的手机响了。



王 刚: 对不起。(走到一边)喂,啊,可以。现在去?好,没问题。(挂机)

李秘书: 各位,请到这里,这是开发区的**微缩模型**。

介绍开发区的分布情况

理查德: 哦,面积不小嘛。

李秘书: 是的,东边是工业区,西边呢是生活区,中间这部分为公共建筑区。

理查德: 不错,这种分布比较合理。

表示称赞

王 刚: (走过来)理查德先生,联系好了。我们先去医院、学校,然后再去工厂参观。

理查德: (边走边说)哇,想不到工作效率这么高,王主任。

王 刚: 哪里,哪里。提供满意的服务,是我们的责任。

理查德: 不简单。事情虽小,但可以看出观念的转变。

以称赞方式说明看法

王 刚: (笑了)应该的,为**纳税人**服务,是我们的工作。

理查德: 霍,真**不愧**是开发区的带头人哪。

王 刚: 过奖啦。请,请这边上车。

理查德: 谢谢。(在车上)王主任,开发区重点发展哪几类企业?

王 刚: 这个呀,都是根据国家的产业政策来定的。

理查德: 依我看,发展第三产业将是开发区的新亮点。

王 刚: 是啊,从长远看,投资服务业,大有发展潜力。

理查德: 有**远见**。我听说,将要出台新的优惠政策。

王 刚: 不好说,现在,只是一个说法。

委婉表达方式

理查德: 听说是下半年,有可能吗?

王 刚: 要是这样,再好不过啦。

理查德: 依你看,会向**第三产业倾斜**吗?

王 刚: 这个,说不准。

委婉表达方式

理查德: 坦率地说吧,应该放宽第三产业的优惠政策。

王 刚: 怎么说呢?这个问题比较复杂,反正不能**一概而论**。

委婉地提出不同看法

理查德: 那倒是。

王 刚: 听说代表团还要去南方考察?

理查德: 是的,下一站去天津,然后直飞上海。

王 刚: 叫我说啊,三地的投资环境**各有千秋**。噢,医院到啦。

理查德: 嗨,很有特点,竟有这么漂亮的**建筑**。

表示称赞

王 刚: 这么说吧,在区内没有比得上的。

情景会话要点

人物关系	活动安排	开发区的分布	重点发展的企业	表达方式
王刚 (开发区主任)	先去医院、学校,然后再去工厂参观		根据国家的产业政策 投资服务业有潜力 不能一概而论	想不到 不简单 不愧是… 有远见 各有千秋 有特点 没有比得上的
李秘书		请到这里,这是开发区的微缩模型:东边是工业区,西边呢是生活区,中间这部分为公共建筑区		
理查德 (代表团团长)	下一站去天津,然后直飞上海	面积不小 分布合理	发展第三产业 出台新的优惠政策 应向第三产业倾斜	

课堂练习

新亮点。听说,下半年要出台新的优惠政策,可能会向第三产业倾斜。
我认为,投资服务业,大有发展潜力。

一 问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 王刚打算陪外商去哪儿参观?
2. 理查德从什么事上看到了观念的转变?
3. 从长远看,外商投资哪个产业最有发展潜力?
4. 王刚认为三地的投资环境怎么样?
5. 在对话中,哪些句子是表示称赞或夸奖的?

二 说一说

◆ 当你“称赞”或“赞扬”某人或某事时,如何向对方说明?例如:

1. 哇,想不到工作效率这么高,王主任。
2. 不简单。事情虽小,但可以看出观念的转变。
3. 嚯,真不愧是开发区的带头人哪。
4. 叫我说啊,三地的投资环境各有千秋。
5. 嚯,很有特点,竟有这么漂亮的建筑。

三 分组表演

◆ 你是开发区的工作人员,向考察团介绍开发区的情况:

提示句子: 欢迎!欢迎各位来开发区参观访问!各位请看,这是开发区的微缩模型。
东部是工业区,西部呢是生活区,中间这部分为公共建筑区。从长远的发展看,投资服务业,一定大有发展潜力。欢迎各位来开发区投资!

◆ 你是考察团成员,考察中国开发区后,向董事会/董事长汇报开发区的情况:

提示句子: 1. 董事长,按计划代表团去中国考察了三个开发区。总的感觉是,三地的投资环境各有千秋。这是考察报告,请董事会尽快审阅,早日作出决定。下面分别来汇报一下。
2. 首先,我来介绍一下××开发区的分布情况。请看,这是开发区的微缩模型,东边是工业区,西边呢是生活区,中间这个部分为公共建筑区。总之,区内分布还是比较合理。
3. 接下来,我说一下投资产业。从长远发展看,第三产业将是开发区的

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 如果你称赞这里的环境不错,如何向对方说明自己的看法?

(哇)

2. 如果你称赞这里的变化很大,如何向对方说明自己的看法?

(想不到)

3. 如果你称赞对方有谈判经验,如何向对方说明自己的看法?

(不愧是)

词语准备

词语跟读



1	助理	zhùlǐ	(名)	assistant	这位是经理助理, 我的大学同学。
2	主打	zhǔdǎ	(形)	leading, main	我厂的主打产品是冰箱。
3	夸口	kuā//kǒu	(动)	to brag, to boast	不是我夸口, 看看就知道啦。
4	份额	fèn'ér	(名)	share, portion	在同类产品中, 这一产品所占份额是多少?
5	可比性	kěbǐxìng	(名)	comparability	这种方式, 我认为没有可比性。
6	针对	zhēnduì	(动)	in the light of, in accordance with, in connection with	针对这个问题, 大家展开了讨论。
7	新颖	xīnyǐng	(形)	new and original, novel	这款手机外观设计新颖, 很有吸引力。
8	兼容性	jiānróngxìng	(名)	compatibility	这种产品兼容性强, 是最新产品。



熟语学习



1. 此一时, 彼一时 cǐ yì shí, bǐ yì shí This is one situation, and that was another; times have changed.

成语。也说“彼一时, 此一时”。表示时间不同, 情况有所变化。例如:

- ① 此一时, 彼一时, 别拿老眼光看人。
② 彼一时, 此一时嘛。这个地方已经找不到当年的影子啦。

2. 恰到好处 qià dào hǎo chù just right (for the purpose or occasion, etc.)

成语。称赞对方的言论、行为等方面达到了最适当的地步或程度。例如:

- ① 不错, 这几句话说得恰到好处, 一点儿也不过分。
② 别担心, 这样做恰到好处, 她会理解你的。

3. 百闻不如一见 bǎi wén bùrú yì jiàn Seeing is believing.

俗语。也说“耳闻不如目见”, 表示亲眼看到的远比听人家说的更可靠。例如:

- A: 听朋友说, 中国东南沿海地区的经济变化很大。
B: 可不。百闻不如一见嘛, 有机会, 你得去那儿看看。

情景会话



- 【人物】周 强: K厂厂长
李 佳: K厂厂长助理
理查德: 欧盟工商贸易代表团团长
乔 治: 欧盟工商贸易代表团成员
约翰逊: 欧盟工商贸易代表团成员

【场景】在开发区的东区, 客人们参观完K厂的生产车间后走进样品室。



周 强: 请这边走, 这是样品室。

李 佳: 欢迎各位光临! 我是厂长的助理, 下面, 我简单介绍一下我们的主打产品。

理查德: 边看边说, 怎么样?

开始介绍

情景会话要点

李 佳: 可以。请看这款打印机。

理查德: 哦……这款, 市场上见不到啦。

李 佳: 是的。这是第一代产品, 定位在中小型商业用户。

周 强: 不是我夸口, 这款是我们当年淘的第一桶金。

自我肯定与称赞

理查德: 是吗! 变化真大。

周 强: 可不, 此一时, 彼一时啊, 更新换代太快。

理查德: 是啊, 市场竞争激烈。

乔 治: 周厂长, 从销量上看, 国外品牌在中国市场已占有一定的份额。

周 强: 可不。如果说国外品牌胜过国产的, 倒不如说各有千秋。

乔 治: 有道理, 市场定位不同, 可比性不强。

周 强: 这种说法很客观, 恰到好处。

通过称赞对方说法来肯定自己的产品

李 佳: 请看这边, 是我们的第二代产品。

乔 治: 这种型号的还有卖点吗?

周 强: 怎么说呢? 由于价位低, 在中低端市场还有一定的销路。

李 佳: 这是我们的最新产品, 激光打印机。

以委婉方式称赞产品

周 强: 这是我们的主打产品, 有望替代上一代产品。

理查德: 据我了解, 这种产品的价位好像在万元左右。

周 强: 那是专业打印机。第三代产品主要是针对中高收入的消费者。

理查德: (看了一下) 不错, 市场定位很准。

称赞产品

乔 治: (边看边说) 款式也很新颖, 有吸引力。销量怎么样?

周 强: 与同类产品比, 目前市场的份额还是有限的。

约翰逊: 相比之下, 它的主要特点是什么?

李 佳: 主要有两点: 一是打印速度快, 二是打印质量又上了一个新台阶。

理查德: 听说, 这种打印机采用的是进口技术?

李 佳: 不全是。不是我夸口, 在汉字输出方面赛过其他品牌。

乔 治: 这么说, 处理其他文字不如汉字啦?

以自我称赞方式介绍产品的优势

李 佳: 哦, 不不, 我是说它的兼容性很强。

周 强: 这样吧, 李助理, 打印几张, 让大家看看。

理查德: 说得好, 百闻不如一见嘛。



主打产品(打印机)		市场定位	产品特点	市场份额	表达方式
K 厂	第一代	中小型商业用户		市场上见不到了	不是我夸口 更新换代 胜过 可比性 赛过
	第二代	中低收入消费者	价位低	有一定销量	
	第三代	中高收入消费者	款式; 速度 效果; 兼容性	有限	
国外品牌 与国产品牌		定位 不同	各有千秋 汉字输出	占有一定的份额	

课堂练习

问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 周厂长为什么说产品的更新换代太快呢?
2. 周厂长说“此一时, 彼一时”是什么意思?
3. 乔治为什么说市场定位不同, 可比性不强呢?
4. K 厂第三代打印机的市场定位有什么变化?
5. “百闻不如一见”这个成语在本课是什么意思?

说一说

◆ 自我称赞或称赞他人时, 如何礼貌地向对方说明? 例如:

1. 不是我夸口, 这款是我们当年淘的第一桶金。
2. 如果说国外品牌胜过国产的, 倒不如说各有千秋。
3. 这种说法很客观, 恰到好处。
4. 款式很新颖, 有吸引力。
5. 不是我夸口, 在汉字输出方面赛过其他品牌。

三 分组表演

- ◆ 出口商简要介绍 H 型打印机的用途、特点、销量等方面的情况:

提示词语: ……有…… 一是……, 二是……

从……看, 在……占(有)……份额

提示句子: 这种型号的打印机, 市场定位在白领阶层。也就是说, 中高收入消费者。其主要特点有两个: 一是打印速度快, 二是打印质量又上了一个新台阶。从销量上看, 在中国市场上已占有一定/相当的份额。

- ◆ 你是厂长助理, 简要介绍 K 厂生产的三代打印机:

提示词语: 下面 主打产品 不是我夸口 在……占(有)……份额

提示句子: 欢迎各位光临! 我是厂长助理, 下面简单地介绍一下我们的主打产品。各位请看, 这是第一代产品, 市场上已见不到了。右边陈列的是第二代产品。由于打印效果好, 价位低, 在中低端市场仍有卖点。前方这几款是我们的最新产品, 不是我夸口, 它们兼容性很强。从销量上看, 在中国市场上已占有一定/相当的份额。

课后练习

练一练

- ▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 你认为这个品牌的录音笔录音效果比其他的好, 如何委婉地说明?

(赛过)

2. 在同类产品中, 你认为自己的产品有一定的知名度, 如何礼貌地说明?

(不是我夸口)

3. 在同类产品中, 你认为自己的产品质量比其他品牌的好, 如何礼貌地说明?

(胜过)

背景广角

1. 何谓“投资环境”?

What is meant by *investment environment*?

答: 投资环境是指影响国际直接投资的各种因素。一般归为五个方面: 一是自然环境, 指自然或历史上长期形成的, 是与投资有关的自然地理条件。二是政治环境, 指目标国家政治状况及政策等。三是经济环境, 指东道国的经济发展状况, 如国民收入水平、国民经济年增长幅度等。四是社会文化环境, 指对投资有重要影响的社会文化等方面的关系。五是法律环境, 指目标国家有关投资法律、法规等方面的情况。

Investment environment refers to various factors that exert influence on direct international investment. These factors are usually categorized into the following five aspects. First, natural environment, referring to investment-related geographical conditions, which are formed through natural forces or due to the evolution of a long period of time. Second, political environment, or to put specifically, the political situation and policies of the host nation. Third, economic environment, namely economic developments of the host nation, such as its national income, annual growth rate of national economy, etc. Fourth, social and cultural environment, referring to social and cultural networks, which have important influence on investment. Fifth, legal environment. It refers to the host country's established laws, regulations and their practices on investment.

2. “基础设施”主要是指哪些方面?

What does *infrastructure* mainly cover?

答: 基础设施是考察投资环境的基本内容之一, 主要包括供水、排水、排污、供电、供热、供气、通讯、有线电视和平整土地。

Infrastructure is one of the primary aspects of investment environment that should be taken into serious consideration and investigation. It mainly covers water supply, sewerage, pollution discharge, power supply, heat supply, gas supply, communication, cable TV services and land leveling.

3. “服务配套设施”应包括哪几方面内容?

What are the major service supporting facilities?

答: 服务配套设施是考察投资环境的基本内容之一。是指开发区内是否建有海关报关楼、公共保税库区和物流中心。再有, 是否能为入区客户提供高档住宅以及办公、餐饮、娱乐等配套设施。

Service supporting facilities, another primary aspect for the investigation of investment environment, covers two major factors. First, it should be confirmed whether there are customs office building, public bonded warehouse and logistic center in the target area. Second, it should be confirmed whether it's possible to supply up-market residential areas and supporting facilities such as offices, catering, and entertainments for future clients or residents.



4. 什么叫“市场定位”?

What is market positioning?

答: 所谓“市场定位”, 是指企业根据所选定的目标市场的竞争情况和企业本身的条件, 确定产品在目标市场上的竞争地位, 即在目标顾客心目中树立一定的产品形象。随着市场的变化和消费水平的提高或消费习惯的变化, 有时还需要再次定位(re-positioning)。产品定位是通过显示产品特色、企业形象和广告宣传来实现的。

Market positioning refers to a kind of self-assessment which is made by an enterprise based on the competition of the target market it has selected and its own ability in order to establish its competitiveness, namely the product image among its target clients. Sometimes, re-positioning is needed because of changes going on in the market, the improvement of consumption level or the change of consumption habits. Positioning is accomplished by exhibiting products' characteristics, establishing the enterprise's image and getting publicity by making advertisements.

单元综合练习五

一 为加点的字选择正确的读音

- | | | |
|-----------------------|---------------------|---------------------|
| 1. 效率 (lù / lǜ) | 4. 模型 (mú / mó) | 7. 不愧 (kuì / guǐ) |
| 2. 更新换代 (gèng / gēng) | 5. 质量 (zhì / zhǐ) | 8. 提供 (gòng / gōng) |
| 3. 软件 (ruǎn / yuǎn) | 6. 倾斜 (qīng / qǐng) | |

二 根据句子内容, 选择正确答案(在正确的选项前画√, 可选多项)

- 考察某一地区的投资环境, 应注意该地区的_____等情况。
☐ 交通条件 ☐ 地理位置 ☐ 基础设施 ☐ 第三产业
☐ 服务配套设施
- 外商投资的第三产业有_____等行业。
☐ 保险业 ☐ 物流业 ☐ 银行业 ☐ 生产性企业
☐ 房地产 ☐ 旅游业
- “外商投资企业”应包括_____等三类。
☐ 中外合资企业 ☐ 外国企业 ☐ 中外合作企业 ☐ 外资企业
- 在直接投资中, 投资人最看重_____等两个问题。
☐ 高科技企业 ☐ 投资环境 ☐ 第三产业 ☐ 生产性企业
☐ 预期回报
- 在中国, 目前有_____四个直辖市。
☐ 上海 ☐ 北京 ☐ 成都 ☐ 天津
☐ 广州 ☐ 重庆 ☐ 南京

三 为下列词语选择合适的解释

- | | |
|---------------|----------------|
| 1. 一概而论 () | A. 一切都具备了。 |
| 2. 一应俱全 () | B. 不过分, 正好。 |
| 3. 各有千秋 () | C. 挣的第一笔钱。 |
| 4. 恰到好处 () | D. 各有各的特点。 |
| 5. 淘的第一桶金 () | E. 没有区别, 一样看待。 |

四 用指定词语改述下列句子

1. 我认为, IT 产业的发展将成为新的热点。(亮点)
2. 至于在哪儿投资, 目前董事会还没有讨论。(说到)
3. 哦, 没想到打印的效果这么好, 不愧是名牌产品。(品牌)
4. 据有关报道, 明年初将公布并实行新的税收优惠政策。(出台)
5. 他对工作认真负责, 去年的业绩名列全部门第一。(比不上)

... 案例分析

【案情】

上海贝尔电话设备制造有限公司(以下简称“上海贝尔”)创建于1984年, 是一家引进国外先进技术的高科技企业。公司成立以来, 非常重视培养高科技人才和管理人才, 先后邀请国外专家近200人次到公司工作, 并派出700多人次到国外学习技术或接受专业技术培训。贝尔公司不但重视技术引进和消化吸收, 而且还专门设立了一个技术开发部门, 每年从销售额中提取一定的资金作为研发费用, 使上海贝尔的产品不断升级换代。再有, 公司也很注重产品的售后服务工作, 始终把用户的需求放在第一位。此外, 上海贝尔公司利用上海和国内其他地区制造厂商的综合配套能力, 通过各种方式的合作, 建立了一批相关的配套企业, 从而大大提高了上海贝尔产品的国产化率。目前, 上海贝尔无论是硬件还是软件, 都能自行独立生产, 成为一个有实力有影响的中外合资企业。

- 【要求】
1. 简单介绍上海贝尔的成功经验。选用下列结构来说明:
……主要有五点: 一是……; 二是……; 三是……;
四是……; 五是……
 2. 根据“木桶理论”, 说明上海贝尔今后应如何向前发展。



课上讨论

题目: 简要介绍京津沪的投资环境, 说明各地的竞争优势。



补充阅读

一、企业的核心竞争力

什么是企业的核心竞争力呢? 目前, 可以说是仁者见仁, 智者见智。在市场经济中, 企业作为市场的主体, 如何在竞争中发展壮大, 是每个企业都无法回避的问题。有关资料表明, 企业的竞争力是由多种因素构成的。

有人认为, 技术创新是企业的核心竞争力。

有人认为, 把握客户或消费者的需求是企业的核心竞争力。

有人认为, 优秀的团队是企业的核心竞争力。

有人认为, 优秀的企业家是企业的核心竞争力。

有人认为, 职业经理人制度是企业的核心竞争力。

有人认为, 制度创新是企业的核心竞争力。

有人认为, 经营理念+科学决策=企业的核心竞争力。

有人认为, 科技创新+规范管理=企业的核心竞争力。

有人认为, 人力资源的合理使用是企业的核心竞争力。

有人认为, 创建品牌产品是企业的核心竞争力。

你认为, 企业的核心竞争力是什么呢?



二、经营之道

在美国著名的M毛皮公司里, 有三个工作人员是手足兄弟。有一天, 他们的父亲希望见总经理一面, 想知道三兄弟的薪水为什么不同。总经理说: “我现在让他们三人做同样的事, 只要你了解了他们做事的方式, 就明白为什么不同啦。”

总经理先把老大叫来, 吩咐说: “现在你去调查在L港口停泊的H船, 把船上毛皮的数量、价格和品质都详细地记录下来, 要尽快给我答复。”老大将工作内容记下来后就走了。五分钟后, 他就回到总经理办公室来汇报了。原来他并没有亲自去调查, 而是通过电话来获得相关情况的。接着, 总经理吩咐老二做同样的事。一小时后, 老二把亲自调查的情况详细地作了汇报。最后, 总经理把老三找来, 叫他再去调查同样的情况。三小时后, 老三回到总经理办公室。首先, 老三重复报告了老二的调查内容, 接着他说, 已将最有价值的商品品名详细记录下来。为了尽快成交, 他已经约好货主, 明天来公司洽谈。在返回的途中, 他又向其他两家毛皮商询问了货物的品质、价格等问题, 同时通知相关人员今天下午四点到公司来商

谈这笔买卖的相关事宜。暗察了三兄弟的工作表现后，父亲很高兴地说：“我明白了，企业的管理人员需要的是创造性的办事能力。”

【思考题】

1. 作为一个企业领导人，应该注重选拔和培训哪类管理人员？
2. 你认为三兄弟做事有哪些不同之处？

对一个企业来说，只拥有先进的技术设备还不行，还必须注重选拔优秀的管理人才。



水落石出（理赔与索赔）

- 第1课 接受理赔
- 第2课 商讨理赔
- 第3课 理赔？索赔？

交际任务：理赔与索赔

- 一、以肯定方式说明看法
- 二、以不肯定方式说明看法
- 三、礼貌地说明看法或意见

话题背景



在进出口贸易中，货物到达目的港（地）后，进口商或其代理人应及时报关提货，并根据有关单据验货。如果发现到岸货物有变质、短量等问题，应根据合同的相关规定，邀请指定的商检机构进行鉴定，并出具相关的证据。只有弄清造成损失的原因后，才能明确由哪方来承担责任。但需要注意的是，在向有关责任人提出索赔要求时，如超过了索赔的期限，索赔就无效了。如进口的货物已经加工，买方也就丧失了索赔的权利。如属于保险人或承运人责任范围内的索赔，卖方是不受理赔的。

In import and export trade, the importer or its agent should declare at the Customs, deliver goods and conduct inspections in the light of relevant documents timely upon the goods' arrival at the port or destination. If any goods are found deteriorated or deficient in quantity after their arrival, the nominated inspection authority should be invited to make the appraisal and provide relevant proofs according to the contract. It cannot be decided which party should be accountable only until the reason of losses is clarified. Yet it should be noted that claims should be made within the validity of the contract, otherwise it will be void. If imported goods have been processed, the importer will have lost his right to lodge a claim. In addition, the seller will not accept the settlement if losses or damages are caused by the insurer or the carrier.

关键词语

索赔:	lǐpéi	zhèngjù	zhèngmíng	péicháng	jiǎnyàn	jiàndìng	jiǎncè	cèshì	zàochéng
	理赔	证据	证明	赔偿	检验	鉴定	检测	测试	造成
	pǐnzhì	biàn/zhì	shùshí	wǒ gǎn bǎozhèng	háo wú yíwèn	shí ná jiǔ wěn	wánhǎo wú sǔn		
	品质	变质	属实	我敢保证	毫无疑问	十拿九稳	完好无损		
	zhèngjù quèzáo	nán xià jiélùn	bāchéng	xīngxǔ					
	证据确凿	难下结论	八成	兴许					

1

接受理赔

词语准备



词语跟读



1	遥控器	yáokòngqì	(名)	remote control 这是电视机的遥控器。
2	灵敏	língmǐn	(形)	sensitive 这个遥控器的信号反应不灵敏。
3	结论	jiélùn	(名)	conclusion; verdict 这件事还没调查清楚，很难下结论。
4	组装	zǔzhuāng	(动)	to assemble 这种照相机是进口原件组装的。
5	配件	pèijiàn	(名)	spare parts, accessories 我厂进口了一批L型配件。
6	入手	rùshǒu	(动)	to start with 你说，调查应从哪方面入手？
7	理赔	lǐpéi	(动)	to settle a claim 我听说，L公司接受理赔了。
8	分头	fēntóu	(副)	separately, respectively 时间太紧，分头准备吧。

专名

	华仁零配件厂	Huárén Língpèijiàn chǎng	【工厂名】	name of a factory 他在华仁零配件厂工作过三年。
--	--------	--------------------------	-------	-------------------------------------

熟语学习

1. 长话短说 cháng huà duǎn shuō to make a long story short, to cut a long story short

固定词语。指把要用很多话才能说完的事用简短的话说完。常用于开头。例如:

A: 这事很复杂,我也说不清楚,听说还与赵东有关系。

B: 真的?长话短说,到底是什么原因?

2. 毫无疑问 háo wú yíwèn there is no doubt

固定词语。在句子中做插入语,对某事物作出肯定的答复,例如:

① 他负责原料的采购工作,毫无疑问,这事与他有关。

② 上个月他出差了,毫无疑问,他不知道那件事。

3. 打破砂锅问到底 dǎ pò shāguō wèn dào dǐ to insist on getting to the bottom of the matter

俗语。也说“打破砂锅甃到底”。比喻对事物的原因要追问到底。“甃”(wèn)是指陶瓷、玻璃等容器上的裂纹,与“问”谐音。例如:

A: 这事一定要查清楚,否则很难挽回不良影响。

B: 可不。这次非打破砂锅问到底不可,一定要查清问题的原因。

情景会话

【人物】金在中:中韩电器股份有限公司总经理

李晓雅:中韩电器股份有限公司总经理秘书

赵伟诚:中韩电器股份有限公司销售部经理

张志昌:中韩电器股份有限公司生产部经理

【场景】在中韩电器股份有限公司第二会议室,就港商索赔一事,金泰生、李晓雅、赵伟诚及张志昌召开临时会议。

李晓雅:金总,他们来啦,在第二会议室。

金在中:我马上过去。



李晓雅:好的,我跟他们说一下。

金在中:哦,这几份材料,让他们看一下。

李晓雅:好的(接过文件),马上送去。

(金在中走进第二会议室,俩人站了起来。)

金在中:坐,坐吧。开个会,交换一下意见。我想,二位一定有话要说。这样吧,赵经理,长话短说,简单说明一下情况。

赵伟诚:好的。是这样,周一上午港商发来传真,向我们提出品质索赔的要求。

张志昌:对不起,是上月初发的那批货吧?

赵伟诚:是的。商检报告证明,其中三成的遥控器有毛病,主要是信号反应不灵敏。

金在中:你们看,毫无疑问,这是产品的质量。但问题出在哪儿,一时难下结论。

张志昌:金总,我们请检测部门进行了鉴定,确实存在以上问题。

金在中:张经理,这与组装车间有关系吧?

张志昌:我敢保证,没有直接关系。通过检测,发现部分配件有质量问题。

赵伟诚:是的。检验报告证明,凡是不合格的产品,配件的质量都有毛病。

金在中:那对方打算怎么解决?

赵伟诚:没说。只要求一周内答复,否则全部退货。

金在中:这个,涉及公司的信誉。

赵伟诚:是的。金总,遥控器的配件是从哪个厂采购的?

金在中:从发票上看,是从华仁零配件厂进的货。

赵伟诚:要是这样,该向他们提出索赔要求。

张志昌:恐怕没那么简单。这又不是第一次进货,这里面肯定有文章。

金在中:那好,就从这儿入手,一查到底。

张志昌:怎么查呢,金总?

金在中:按规定,零配件入库前都要进行检测。再有,成品出厂前也要进行测试,对吧?

张志昌:是这样。对不起,责任在我。

金在中:先不谈这个。赵经理,马上发一份传真,说我方接受理赔。

赵伟诚:好的,马上办。

金在中:还有,请对方说明赔偿的办法。

赵伟诚:可以,一有消息,马上向您汇报。

金在中:好的。李秘书,通知采购部的周经理,半小时后去我办公室。

李晓雅:好,我马上通知他。

金在中:张经理,这事一定要搞清,打破砂锅问到底。对有关责任人要严肃处理。

张志昌:那是那是。金总,有些具体问题,我想个别汇报一下。

金在中: 可以, 下午两点吧。

张志昌: 好的, 谢谢。

金在中: 就到这儿, 大家分头调查。

情景会话要点

部 门	生产流程	责 任	责任人
采购部	采购零配件	入库前检测	周经理
生产部	组装	出厂前测试	张经理
销售部	销售		赵经理
总经理	管理		金总经理

课堂练习

一 问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 金总为什么要召开临时会议呢?
2. 在会上, 赵经理介绍了哪些情况?
3. 金总认为, 配件质量问题应从哪儿进行调查?
4. 张经理说“这又不是第一次进货, 这里面肯定有文章”, 他在暗示什么?
5. 关于索赔一事, 金总决定如何处理?

二 说一说

◆ 你想向对方肯定地说出自己的看法, 如何说明? 例如:

1. 我想, 二位一定有话要说。
2. 你们看, 毫无疑问, 这是产品的质量问题的。
3. 我敢保证, 没有直接关系。
4. 我们请检测部门进行了鉴定, 确实存在以上问题。
5. 恐怕没这么简单。这又不是第一次进货, 这里面肯定有文章。

三 分组表演

◆ 关于产品质量问题, 经理向对方说明自己的看法:

提示词语: 毫无疑问 难下结论 我敢保证, ……

提示句子: 1. 我想, 二位一定有话要说。你们看, 毫无疑问, 这是质量问题。但问题出在哪儿呢, 一时难下结论。你们看, 按规定, 零配件入库前都要进行检测。再有, 成品出厂前也要进行测试, 对吧? 那好, 就从这儿入手, 一查到底。

2. 恐怕没这么简单。这又不是第一次进货, 我敢保证, 里面肯定有文章。张经理, 这事一定要搞清, 打破砂锅问到底, 对有关责任人要严肃处理。

◆ 关于产品质量问题, 你向经理说明情况:

提示词语: 是这样 提出……要求 ……证明 责任在……

说句不客气的话 由……承担责任

提示句子: 1. 是这样, 周一上午港商发来传真, 向我们提出品质索赔的要求。从传真上看, 是上月初发的那批货。商检报告证明, 其中三成的遥控器有毛病, 主要是信号反应不灵敏。

2. 金总, 我们请检测部门进行了鉴定, 你看, 商检报告证明, 确实存在以上问题。凡是不合格的产品, 配件的质量都有问题。金总, 对不起, 责任在我。/ 我敢保证, 跟我们没有直接关系。

3. 经理, 是这样, 如果没有依据, 我是不敢这么说的。你看, 检验报告证明, 遥控器的部分配件有质量问题。按公司规定, 零配件入库前都要进行检测。我觉得, 发生这种事情, 与采购部有关。说句不客气的话, 该由周经理承担主要责任。您说呢?

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 检测后, 证明产品质量有问题, 如何肯定地说明自己的看法?

(毫无疑问)

2. 你认为这件事应该私下调查, 如何说明不能公开调查的原因?

(肯定)

3. 你认为这件事与他没关系, 如何肯定地说明自己的看法??

(我敢保证)

答一答

▲ 港商向中韩电器股份有限公司提出品质索赔的要求, 你认为责任在谁? (举例说明)

依据: 按规定, 零配件入库前都要进行检测。此外, 成品出厂前也要进行测试。

2

商讨理赔

词语准备



词语跟读



1	柑橘	gānjú	(名)	tangerine	这批柑橘的产地是哪儿?
2	变质	biànzhì	(动)	to go bad, to deteriorate	这盒牛奶已经变质, 不能食用了。
3	不外乎	búwàihū	(副)	nothing more than	我认为, 主要原因不外乎有两点。
4	寒流	hánliú	(名)	cold snap	上批货在运输途中遇到了寒流。
5	困惑	kùnhuò	(形)	perplexed, puzzled, bewildered, at a loss	对他的某些做法, 我有些困惑不解。
6	属实	shǔshí	(动)	to turn out to be true, to be verified	如果证据属实, 出口商应接受理赔。



熟语学习



1. 水落石出 shuǐ luò shí chū the whole thing comes to be obvious

成语。意思是“水落下去, 石头就露出来了”, 比喻事情真相大白。例如:

① 不要着急, 这件事一定能查个水落石出。

② 叫我说啊, 这事非查个水落石出不可。

2. 十拿九稳 shí ná jiǔ wěn as sure as a gun, almost certain, 90 percent sure, well in hand, practically certain, quite certain

成语。比喻很有把握。也说“十拿九准”，表示肯定，一定是这样。例如：

- ① 虽不能说十拿九稳，但我敢肯定这次错不了。
- ② 虽说没有证据，但我敢肯定，十拿九稳是他干的。

3. 完好无损 wánhǎo wúsǔn intact, in good condition without damage

固定词语。“完好”是指没有损坏、没有残缺的意思。也说“完好无缺”。例如：

- ① 包装完好无损，没有受到任何挤压。
- ② 请看好，东西我可是完好无损地交给你啦。

情景会话



【人物】马丁：加拿大进口商

杨林：京华有限公司经理

【场景】在京华有限公司杨经理的办公室，加商马丁专门来京磋商理赔问题。中加双方以 CIF 成交了一批柑橘，货到目的港后发现 20% 的已经变质。

马丁：杨经理，先谈一下柑橘变质的事吧。

杨林：可以。说老实话，到底是什么原因造成柑橘变质，现在很难下结论。

马丁：是啊，希望尽快调查清楚。

杨林：那是，希望早日水落石出。

马丁：可不。虽不能百分之百地肯定，但鉴定证书已发给贵方了。

杨林：我想贵方也注意到了，复验报告只证明 20% 的柑橘变质了，不能食用。

马丁：没错。虽不能说十拿九稳，但不外乎有两种可能。

杨林：两种可能？说说看。

马丁：是这样，这批货物在运输途中遇到了特大寒流。请看，这是气象部门出具的证明。

再有，这批货物是抽样检验，对吧？

杨林：啊，我要说的是，复验报告上并没说明造成柑橘变质的原因，对吧？

马丁：是这样，所以才想听听贵方的意见。

杨林：你看，装运前抽样检验，是符合合同规定的。

马丁：是的，这也是我们所困惑的。

杨林：从多方面分析，造成柑橘变质的原因只能是前一种。

马丁：你是说，跟那股强寒流有直接关系？

杨林：是啊，船方提供了一个情况。

马丁：哦？什么情况？

杨林：据船方说，变质的 20% 基本上都是摆放在舱顶或舱口，里面的完好无损。

马丁：哦，是这样。可复验报告上并没有说明。

杨林：没错，我们感到很遗憾。

马丁：要是这样，就好办多啦。

杨林：可不，因自然灾害而造成的部分损失已包括在投保范围。

马丁：是的，正是这样。

杨林：坦率地说，要是船方肯出具证明，我敢说，保险人是会接受理赔的。

马丁：那倒是。看来，得向公司汇报这个情况。

杨林：如果证据确凿，就可办手续啦。

马丁：是的。我认为贵方具备了这一条件。

杨林：要是情况属实，应该向保险公司提出索赔要求。

马丁：是这样。那我们谈下个问题吧。

以肯定方式指出货物受损的原因

说明索赔的依据及责任方

说明赔偿的办法



情景会话要点

人物关系	柑橘变质原因	索赔依据	索赔对象	表达方式
杨林 (出口商)	现在很难下结论 摆放在舱顶或舱口, 里面的完好无损	复验报告说明变质原因 抽样检验,符合合同规定 船方出具证明	保险人	不外乎 可能 投保范围 我敢说 证据确凿 情况属实
马丁 (进口商)	有两种可能: 特大寒流 抽样检验	复验报告证明 20% 的变质 气象部门出具的证明	出口商	

课堂练习

一 问一问

◆ 以第三者的身份回答下列问题:

1. 在课文中,杨林用哪个成语表示自己的愿望?
2. 进口商提交的复验报告说明了什么问题?
3. 关于柑橘变质一事,双方的分歧是什么?
4. 在调查时,船方提供了什么情况?
5. 在什么条件下,保险公司会接受理赔?

二 说一说

◆ 如何以肯定或不肯定的方式说明自己的看法?例如:

1. 说老实话,到底是什么原因造成柑橘变质,现在很难下结论。
2. 虽不能说十拿九稳,但我认为不外乎有两种可能。
3. 从多方面分析,造成柑橘变质的原因只能是前一种。
4. 要是船方肯出具证明,我敢说,保险人是会接受理赔的。

三 分组表演

◆ 出口商以肯定或不肯定的方式说明自己的看法:

提示词语:说老实话,到底……,……难下结论 从……分析 我要说的是……

坦率地说 我敢说

提示句子:1. 说老实话,到底是什么原因造成柑橘变质,现在很难下结论。我希望

早日水落石出。

2. 从多方面分析,造成柑橘变质的原因只能是前一种。据船方说,变质的 20% 基本上都是摆放在舱顶或舱口,里面的完好无损。如果证据确凿,保险人是会接受理赔的。

3. 马丁先生,我要说的是,装运前抽样检验,是符合合同规定的。坦率地说,要是船方肯出具证明,我敢说,保险人是会接受理赔的。

◆ 进口商以肯定或不肯定的方式说明自己的看法:

提示词语:从……分析,…… 证据确凿 不外乎 百分之百地肯定 情况属实

提示句子:1. 绝对没错。虽不能百分之百地肯定,但复验证书已发给贵方了。从多方面分析,造成柑橘变质的原因只能是前一种。如果证据确凿,保险人是会接受理赔的。

2. 这个,虽然现在还不能说十拿九稳,但不外乎有两种可能。一是这批货物在运输途中遇到了特大寒流。请看,这是气象部门出具的证明。再有,这批货物是抽样检验,对吧?

3. 你的意思是说,因自然灾害而造成的部分损失已包括在投保范围。要是情况属实,应该向保险公司提出索赔要求。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 调查结果证明,柑橘变质是由于自然灾害造成的,你如何说明自己的看法?

_____ (百分之百)

2. 调查结果证明,柑橘变质与那股强寒流有直接关系,你如何说明自己的看法?

_____ (可能)

3. 调查结果证明,柑橘变质的损失包括在投保范围,你如何说明自己的看法?

_____ (我敢说)

词语准备

词语跟读



1	兴许	xīngxǔ	(副)	maybe	时间太长了, 他兴许记不清了。
2	湿度	shīdù	(名)	humidity	连着下雨, 空气中的湿度很大。
3	相应	xiāngyīng	(动)	corresponding, relevant	叫我说, 应该采取相应措施解决资金不足问题。
4	出入	chūrù	(名)	discrepancy, inconsistency, divergence	他说的与事实有一定的出入。
5	补足	bǔzú	(动)	to complement	货物存在短量问题, 马上补足缺额。
6	妥善	tuǒshàn	(形)	appropriate, proper, well arranged	希望此事能够早日妥善解决。

专名

瑞祥贸易公司	Ruìxiáng Màoyì Gōngsī	name of a company	[公司名]	听说他在瑞祥贸易公司工作。
--------	-----------------------	-------------------	-------	---------------

熟语学习



1. 船到桥头自然直 chuán dào qiáotóu zìrán zhí Cross the bridge when one comes to it. Everything will be fine.

俗语。意思是事先不用着急, 到时候问题总可以解决, 劝说他人不用担心。例如:

A: 这事真让人伤脑筋。

B: 请放心, 船到桥头自然直。

2. 迎刃而解 yíng rèn ér jiě to split all the way down once it has been chopped open, to be readily solved

成语。意思是用刀劈竹子, 劈开了口儿, 下面的一段就迎着刀口自然裂开了。比喻主要问题解决了, 其他问题也就容易解决了。例如:

① 抓住主要矛盾, 其他问题也就迎刃而解了。

② 只要证据确凿, 其他问题就迎刃而解了。

3. 十有八九 shí yǒu bā jiǔ eight or nine chances out of ten, in all likelihood

俗语。对某事物作出了基本的判断, 估计“可能”会怎么样。例如:

① 他十有八九是出事了, 要不早就来电话了。

② 从调查的结果来看, 十有八九是出口商的责任。

情景会话



【人物】邱海: 瑞祥贸易公司经理

佩斯: 西班牙进口商驻华代理人

【场景】在瑞祥贸易公司邱经理的办公室。

佩斯: 邱经理, 昨晚客户又来电话啦。

邱海: 这我理解。不用急, 船到桥头自然直嘛。

佩斯: 是啊, 要是把问题摆在桌面上谈, 兴许解决得更快。

邱海: 依我看, 抓住关键问题, 一切都会迎刃而解。



情景会话要点

佩斯:问题不是很清楚吗,邱经理?

邱海:有的还需要讨论。

佩斯:你看,鉴定证明短量大约7公吨,而且发现小麦湿度过高,对吧?

邱海:是这样。坦率地说吧,后一部分责任由我方来承担。

说明索赔原因及依据

佩斯:后一部分责任?不太明白。

邱海:你看,首先要明确双方的责任范围。

佩斯:这不难。贵方也清楚,合同中已经规定了。

邱海:是的。按惯例,当年产的小麦,水分最高为15%。

佩斯:对呀,鉴定报告证明,超过了规定的2%。

以肯定方式说明意见

邱海:是的。按合同规定,水分每增减1%(±1%),合同总价款也相应增减1%。

佩斯:那好,希望贵方尽快按合同规定执行。

邱海:没问题。这部分款项,马上就电汇(T/T)过去。

佩斯:那……短量问题呢?

邱海:这个啊,大宗的散装货都会有一定的出入。

佩斯:可合同规定增减幅度为总量的5%。

邱海:哦,八成是我们的理解不同。

以不肯定方式委婉地说明看法

佩斯:你的意思是——

邱海:准确地说吧,小麦的增减幅度大约是总量的5%。

佩斯:不明白,这有什么不同?

邱海:看来,十有八九,是我们对合同的理解不同。

以不肯定方式委婉地说明看法

佩斯:哦,等等,等等,让你把我搞糊涂啦。

邱海:你看,根据《UCP500》第三十九条A款规定,“大约”用于信用证的金额、数量或单价时,应解释为不超过10%的增减幅度。

提出拒绝索赔的依据

佩斯:按贵方的说法,小麦短量7公吨,属于正常情况。

邱海:对呀,就是这个意思。

佩斯:那怎么办?

邱海:这样吧,或补足数量,或退还这部分货款。

提出补偿办法

佩斯:这个,得向我的委托人说明一下。

邱海:没问题,请把我方的意思转达给你的委托人。

佩斯:好的,我会向他提出合理建议,妥善处理此事。

邱海:拜托啦。

人物关系	索赔依据	索赔/理赔原因	赔偿/补偿办法	表达方式
佩斯 (进口商 代理人)	按合同规定, 水分最高为5%。	超过了规定的2%	减少总价款的2%。	兴许 坦率地说 八成 准确地说 十有八九
	短量鉴定证明	短量7公吨	?	
邱海 (出口商)	按合同规定执行	接受理赔	赔款(电汇)	
	根据《UCP500》 第三十九条A款规定	属于正常情况	补足数量, 或退还这部分货款。	

课堂练习

一 问一问

◆以第三者的身份回答下列问题:

1. 鉴定报告证明,这批散装小麦存在什么问题?
2. “水分每增减1%,合同总价款也相应增减1%”,这句话是什么意思?
3. 关于小麦短量问题,双方的分歧是什么?
4. 就小麦短量问题,进出口商各持何种意见?
5. 关于小麦短量问题,出口商打算怎么解决?

二 说一说

◆当你想肯定地回答或者提出某种可能性时,如何说明?例如:

1. 要是把问题摆在桌面上谈,兴许解决得更快。
2. 依我看,抓住关键问题,一切都会迎刃而解。
3. 鉴定报告证明,超过了规定的2%。
4. 哦,八成是我们的理解不同。准确地说,小麦的增减幅度大约是总量的5%。
5. 看来,十有八九,是我们对合同的理解不同。

三 分组表演

◆ 关于小麦索赔一事,出口商向对方说明自己的看法:

提示词语: 船到桥头自然直 依我看 坦率地说吧 十有八九 准确地说 八成

提示句子: 1. 不用急,船到桥头自然直嘛。依我看,抓住关键问题,一切都会迎刃而解。
2. 坦率地说吧,后一部分责任由我方来承担。这部分款项,马上就电汇过去。
3. 看来,十有八九,是我们对合同的理解不同。你也知道,大宗的散装货都会有一定的出入。准确地说吧,小麦的增减幅度大约是总量的5%。这样吧,或补足数量,或退还这部分货款。
4. 哦,八成是我们的理解不同。根据《UCP500》第三十九条A款规定,“大约”用于信用证的金额、数量或单价时,应解释为不超过10%的增减幅度。你看,是这样吧?

◆ 关于小麦索赔一事,进口商的代理人向对方说明自己的意见:

提示词语: 兴许 按……规定 鉴定报告证明 八成 不好说 也许

提示句子: 1. 邱经理,昨晚客户又来电话啦。你看,要是把问题摆在桌面上谈,兴许解决得更快。
2. 鉴定报告证明,超过了规定的2%。按合同规定,水分每增减1%(±1%),合同总价款也相应增减1%。
3. 你看,首先要明确双方的责任范围。鉴定报告证明,小麦短量大约7公吨,水分超过了规定的2%。对吧?
4. 哦,八成是我们的理解不同。按贵方的说法,小麦短量7公吨,属于正常情况。这样吧,我先向委托人说明一下。
5. 这个问题不好说,也许会接受吧。我认为双方的说法都有一定的道理,准确地说吧,双方对合同的理解有一定的差距。我不能不承认,双方需要进一步沟通。

课后练习

练一练

▲ 用指定词语或结构说明你的看法或意见:

1. 你认为双方协商的话,有希望解决这个问题,如何说明你的想法?

(兴许)

2. 你认为对方误解了你的意思,如何向对方解释说明?

(八成)

3. 你同意他人的请求,如何向对方说明你的意见?

(不成问题)

背景广角

1. 什么是“索赔”?

What does *claim* mean?

答: 是指贸易中,一方因违反合同而直接或间接地导致另一方受损,受损的一方向违约的一方提出赔偿要求。

In international trade, when one party breaks the contract and causes losses to the other party directly or indirectly, the party suffering the losses may ask for compensation for the losses, which is called claim technically.

2. 什么是“理赔”?

What is meant by *settlement*?

答: 是违约的一方受理遭受损失一方的赔偿要求。

Settlement means that the party breaching the contract settles the claim required by the party suffering the losses.

3. 在进出口合同中, 订立索赔条款有哪几种方式?

How many ways can be fixed for clauses in respect of claim in an import and export contract? And what are they?

答: 一般有两种方式: 一是异议和索赔条款 (discrepancy and claim clause)。是针对卖方交货的品质、数量或包装不符合规定而订立的。还要规定一方如违反合同, 另一方有权提出索赔要求以及索赔依据、索赔期限和索赔的办法等。二是罚金条款 (penalty)。

Generally speaking, there are two ways. The first is by discrepancy and claim clause. It is fixed to avoid the situation that the goods delivered by sellers are not in accordance with the contract in quality, quantity or packing. It also includes the clause that if any party breaches a contract, the other party is entitled to lodge a claim and should provide the proofs against the party in breach and propose the period for claims and the ways of compensation when lodging a claim. The second is by penalty.

4. 在进出口业务中, 通常有哪些原因造成违约情况?

In import and export business, what in general can possibly cause the breach of a contract?

答: 一是由于出口商的过失而导致的索赔。如: 短交货物, 品质不符, 规格不符, 货物破损, 提前或延迟交货, 或者信用证支付下单证不符等原因而导致的索赔。二是由于承运人的过失而导致的索赔。如: 短卸误卸, 途中短损, 延迟交货, 或运载工具不符合要求等。三是由于进口商的过失而导致的索赔。例如: 延误派船期限, 拖欠或拒付货款, 付款交单条件下拒不赎单, 承兑交单后拒付货款, 信用证方式下不按时开证或不开证等。四是在保险责任范围内的索赔。“保险索赔”是指保险公司承担赔偿责任的索赔。其范围以保险单所列内容为限, 如自然灾害、意外事故等造成的损失。

First, a claim due to non-performance of the contract on the part of the exporter in such cases as short delivery, inferior quality or discrepancy in specification, deficient packing, and early or delayed delivery. It also includes the situation when shipping documents does not conform to the L/C. Second, a claim due to non-performance of the contract which is caused by the faults of the carrier, for instance, short-landed, misunloading, shortage and damage in transportation, delayed delivery, or disqualification of transportation methods. Third, a claim due to non-performance of the contract which is caused by the importer in such cases as failure to dispatch the vessel according to the stipulations of the contract, delinquent payment, rejection of payment, or in the situation that under an L/C, the importer fails to open the relevant L/C according to the stipulated period. Fourth,

a claim within the insurance coverage. Insurance coverage refers to the claim under which the compensation liability is assumed by insurance companies. It is restricted by the contents listed in the insurance policy, such as losses caused by natural disasters or other accidents.

5. 索赔的一般程序应包括哪几个步骤?

What are general procedures for a claim?

答: 收货人应在货物到港后及时报关提货, 并根据提单、装箱单等验货。若发现货物破损、短缺、规格不符等问题时, 应按合同规定向商检机构或合同承运人、港务部门申请检验或鉴定, 取得相应的证明文件。如弄清事故性质, 可向有关责任人提出索赔要求。

A consignee should declare at the Customs and take timely delivery after the arrival of goods, and then conduct inspection based on relevant documents, packing lists, etc. If the goods are found to be damaged, or deficient in quantity, or not conformed to the specification, the consignee should apply for an inspection to the carrier or Port Authorities and obtain corresponding certificates to lodge a claim against the carrier or the party concerned, as the case may be.

6. 什么是重量检验?

What does weight inspection cover?

答: 按照合同规定, 根据不同商品的特性, 结合国际惯例, 采取不同的计重方式, 目前主要有四种: 一是对价值不高的海运散装固体货物, 一般采用“水尺计重”, 也称“固体公估”。二是对海运散装液体货物, 一般采用“容量计重”, 也称“液体公估”。三是对液体货物也可以采取“流量计重”。四是对其他的包装货物, 一般采用“衡器计重”。

Various methods can be adopted in different contracts to measure the weight of goods according to their different characteristics and international practices. There are four major methods. First, *draft survey*. It's also called *solid body appraisal*, which is used for bulk solid cargo in the relatively-cheap ocean transportation. Second, *weight appraisal*, which is also called *liquid appraisal*. It is mainly used for bulk liquid cargo in ocean transportation. Third, for liquid goods, *the method of weight by flow* can also be used. Fourth, *the method of weight by scale* is usually adopted for goods packed in other ways.

单元综合练习六

一 为加点的字选择正确的读音

- | | | |
|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| 1. 相 <u>应</u> (yīng / yìng) | 4. 确 <u>凿</u> (áo / zháo) | 7. 反 <u>应</u> (yīng / yìng) |
| 2. 尽 <u>量</u> (jìn / jǐn) | 5. 糊 <u>涂</u> (tu / tú) | 8. 变 <u>质</u> (zhì / zhí) |
| 3. 尽 <u>快</u> (jǐn / jìn) | 6. 出 <u>具</u> (jì / jù) | 9. 退 <u>还</u> (huán / hái) |

二 根据句子的内容, 选择正确答案(在正确的选项前画√, 可选多项)

- 在国际货物贸易中, 索赔的对象可能会涉及_____等方面。
☐ 委托人 ☐ 买方 ☐ 卖方 ☐ 保险人
☐ 承运人 ☐ 银行 ☐ 代理人
- 在进出口贸易中, 导致货物理赔主要有_____等方面的原因。
☐ 保险人责任 ☐ 出口商过失 ☐ 承运人过失 ☐ 进口商过失
☐ 代理人过失
- 由承运人的过失而导致货物损失的索赔, 应包括_____等方面的原因。
☐ 自然灾害 ☐ 短卸 ☐ 误卸 ☐ 意外事故
☐ 装载不当 ☐ 装运不当
- 由出口商的过失而导致货物损失的索赔, 应包括_____等方面的原因。
☐ 品质不符 ☐ 规格不符 ☐ 包装不良 ☐ 包装破损
☐ 延迟交货
- 进口商向有关责任人提出索赔要求时, 应提交_____或_____或_____或_____等有关证据。
☐ 商检证书 ☐ 鉴定报告 ☐ 承运人证明 ☐ 港务局证明
☐ 进口商证明

三 为下列词语选择合适的解释

- | | |
|----------------|------------------|
| 1. 水落石出 () | A. 一定要追查到底。 |
| 2. 长话短说 () | B. 问题已经很清楚了。 |
| 3. 迎刃而解 () | C. 问题一下子得到了解决。 |
| 4. 打破砂锅问到底 () | D. 顺其自然, 事情会解决的。 |
| 5. 船到桥头自然直 () | E. 简要地说明事情的原委。 |

四 用指定词语改述下列句子

- 这里面一定有问题, 非查个水落石出不可。(有文章)
- 要想弄清造成损失的原因, 应该从这方面开始调查。(入手)
- 一定要妥善处理此事, 否则会对今后的业务产生不好的影响。(不良)
- 如果明天还没有消息的话, 多半是调查取证遇到了困难。(八成)
- 如果产品质量有问题, 肯定会影响到双方的合作关系。(毛病)

... 案例分析

【案情】

去年5月12日, 中国H公司与法国S公司签订了一份销售合同, 约定由中方出口2万箱蔬菜罐头, 每箱15.5美元FOB天津, 合同总价值31万美元, 收到信用证后15天内发货。5月28日, 法商发传真, 委托中方代其投保一切险, 中方回传真同意办理。到6月10日, 中方收到法商开来的信用证及派船通知, 于6月12日代进口商办理投保手续, 保险单的被保险人为法商, 保险单上所注明的起运地为供货厂商的所在地北京, 目的港为马赛。6月15日, 中方将货物从北京运往天津新港的途中发生了意外事故, 造成10%的货物受损。事后, 中方以保险单中含有“仓至仓条款”为由, 向保险公司提出索赔要求, 但保险公司拒绝理赔。后来, 中方又请法商以买方的名义凭保险单向保险公司提出索赔要求, 但同样遭到保险公司的拒绝。

【要求】 你认为, 保险公司为什么拒绝进出口商的索赔要求? 选用下列词语或结构来说明: 准确地说(提出问题): 第一, …… 第二, …… 第三, ……
毫无疑问(分析原因)

【问题】 1. 卖方为什么无权向保险公司提出索赔要求?
2. 买方为什么无权向保险公司提出索赔要求?

课上讨论

题目: 以案例简要说明企业实行“缺陷产品召回制度”是企业社会责任的一种表现。

补充阅读

一、从缺陷产品召回制度谈起

所谓“缺陷产品召回（Defect product Callback）制度”，是指产品的生产商、进口商或销售商在得知其生产、进口或销售的产品存在可能引发消费者健康、安全问题的缺陷时，自愿从市场上和消费者手中收回缺陷产品，并进行免费修理、更换的制度。“缺陷产品召回制度”始于1966年美国的《国家交通与机动车安全法》。

随着中国经济的发展和人民生活水平的提高，汽车已走进百姓家中，但由缺陷汽车造成的安全事故也越来越多。为保护中国消费者的健康和安全，2002年10月23日，国家质量监督检验检疫总局公布了《缺陷汽车产品召回管理规定（草案）》，2004年3月15日，正式公布《缺陷汽车产品召回管理规定》，这表明中国在立法上确认了缺陷产品召回制度。此外，2003年1月1日起实施的修订后的《上海市消费者权益保护条例》三十三条规定：“经营者发现其提供的商品或者服务存在严重缺陷，即使正确使用商品或者接受服务仍然可能对消费者人身、财产安全造成危害的，应当立即中止、停止出售该商品或者提供该项服务；商品已售出的，应当采取紧急措施告知消费者，并召回该商品进行修理、更换或者销毁，同时应当向有关行政管理部门和行业协会报告。”该条例以地方立法的形式正式确立了缺陷产品召回制度。2003年1月，上海惠家电器制造有限公司因产品存在安全隐患，向全国召回“惠家”ZD-30和ZD-30A榨汁机，成为中国“企业召回第一案”。

二、经营之道

三菱帕杰罗事件始末。2000年9月1日，日本三菱汽车公司发出通知，对在中国市场出售的575辆“可能存在问题”的三菱汽车进行召回检测和修理，但没有说明存在什么问题。同时，还声明新型帕杰罗不属于召回范围，请放心使用。2000年9月15日，宁夏回族自治区地矿厅司机黄国庆驾驶的三菱帕杰罗越野车，在一个下坡弯道处刹车突然失灵，事后黄师傅发现刹车制动管被磨穿。经宁夏出入境检验检疫局检验认定：帕杰罗在设计上存在严重问题。几天后，宁夏又发生一起帕杰罗刹车失灵事故。宁夏出入境检验检疫局再次对帕杰罗V31、V33两款车进行了检验。结果被检车辆的制动管全部存在磨损现象，严重的已磨透。随后，国家出入境检验检疫局在初步搜集的资料中发现，云南省近300辆帕杰罗两款车发生过类似事件，其中有20多辆后制动油管被磨透。2000年11月，三菱汽车公司北京事务所开始指示特约维修站，对事故车辆进行检修和零件更换。在此期间，众多帕杰罗的客户单独向三菱汽车公司投诉都得不到受理。2000年12月25日，长沙一辆帕杰罗V31越野车，由于

刹车油管破裂导致制动失效，造成严重交通事故。2001年2月9日，中国国家出入境检验检疫局决定，从即日起，对存在严重安全隐患的日本三菱公司生产的帕杰罗V31、V33越野车吊销其进口商品安全质量许可证书，禁止其进入中国市场。2月12日下午，三菱正式通告媒体，决定召回检修旧款帕杰罗，并表示已将有关事宜通知了三菱汽车在中国的4家地区总代理及44家特约维修服务部。2月13日，成都、上海等地消协接到消费者对三菱汽车的投诉资料。2月15日，三菱汽车再次宣布将收回全球150万辆有潜在问题的汽车，其中包括日本国内市场的40多万辆和去年召回的23.7万辆，包括中国市场的26辆旧款戈蓝和19辆旧款日全食卡车；为V31、V33型车无偿更换重新设计的后制动油管，并保证更换后在该车辆使用期间不会发生后制动油管和感载阀碰撞、磨损等安全质量问题；已经实施过“检修、更换刹车油管”的帕杰罗V31、V33的车辆，待重新设计的后制动油管生产出来后将由三菱公司无偿更换成重新设计的后制动油管。

【思考题】

1. 经宁夏出入境检验检疫局检验，认定帕杰罗V31、V33两款车存在什么问题？
2. 2001年2月9日，中国国家出入境检验检疫局作出了什么决定？
3. 三菱帕杰罗V31、V33越野车召回一事，说明了什么问题？



重证据，守信誉，以事实说话。

词语总表

B				磋商			
把关	bǎ/guān	动	1/1				2/2
败诉方	bàisùfāng	名	3/1	D			
比价	bǐjià	名	2/1	大宗	dàzōng	形	2/2
贬值	biǎnzhí	动	2/1	E			
变更	biàngēng	动	3/3	欸	ěi	叹	2/2
变质	biàn//zhì	动	6/2	耳闻	ěrwén	动	1/2
波动	bōdòng	动	2/1	F			
不愧	búkuì	副	5/2	反弹	fǎntán	动	2/1
不外乎	búwàihū	副	6/2	分头	fēntóu	副	6/1
补足	bǔzú	动	6/3	份额	fèn'é	名	5/3
不可抗力	bùkěkànglì	名	3/3	富态	fùtai	形	4/2
布料	bùliào	名	1/3	G			
C				柑橘	gānjú	名	6/2
裁决	cáijué	动	3/1	高档	gāodàng	形	1/3
采摘	cǎizhāi	动	1/1	高升	gāoshēng	动	4/2
残留	cánliú	动	1/1	雇员	gùyuán	名	1/3
仓促	cāngcù	形	3/1	管辖	guǎnxiá	动	3/1
策划	cèhuà	动	4/1	H			
承蒙	chéngméng	动	4/3	函	hán	名	4/1
诚信	chéngxìn	名	3/3	寒流	hánliú	名	6/2
抽样	chōuyóàng	动	1/1	核对	héduì	动	3/2
筹备	chóubèi	动	4/1	宏图	hóngtú	名	4/2
出具	chūjù	动	1/2	后劲	hòujìn	名	2/3
出任	chūrèn	动	4/2	回执	huízhí	名	4/1
出入	chūrù	名	6/3	汇率	huìlǜ	名	2/1

喏	huò	叹	5/1	名义	míngyì	名	4/1
J				煤炭	méitàn	名	2/2
坚信	jiānxìn	动	3/3	模型	móxíng	名	5/2
兼容性	jiānróngxìng	名	5/3	N			
见效	jiànxiào	动	2/1	纳税	nà//shuì	动	5/2
节俭	jiéjiǎn	形	4/1	内衣	nèiyī	名	1/3
结论	jiélùn	名	6/1	P			
进度	jìndù	名	2/3	培育	péiyù	动	1/1
景泰蓝	jǐngtàilán	名	1/2	配件	pèijiàn	名	6/1
纠纷	jiūfēn	名	3/2	配套	pèi//tào	动	5/1
K				捧场	pěng//chǎng	动	4/2
开立	kāilì	动	2/2	品种	pǐnzhǒng	名	1/1
考察	kǎochá	动	5/1	平面图	píngmiàntú	名	5/1
可比性	kěbǐxìng	名	5/3	Q			
口碑	kǒubēi	名	1/2	齐全	qíquán	形	5/1
口感	kǒugǎn	名	1/1	旗袍	qípáo	名	4/1
扣留	kòuliú	动	2/3	潜力	qiánli	名	2/3
夸口	kuā//kǒu	动	5/3	强制	qiángzhì	动	1/2
困惑	kùnhuò	形	6/2	且	qiě	副	4/3
L				倾斜	qīngxié	动	5/2
老手	lǎoshǒu	名	3/3	请柬	qǐngjiǎn	名	4/1
离谱儿	lípǔr	形	1/3	圈套	quāntào	名	1/3
理赔	lǐpéi	动	6/1	确认	quèrèn	动	3/2
礼仪	lǐyí	名	4/1	确认书	quèrènshū	名	3/3
联谊	liányì	动	4/3	R			
灵敏	língmǐn	形	6/1	入手	rùshǒu	动	6/1
领教	lǐngjiào	动	3/1	入席	rù//xí	动	4/3
M				软件	ruǎnjiàn	名	2/3
毛纺	máofǎng	形	2/3	S			
茂盛	màoshèng	形	4/2	撒手	sā//shǒu	动	4/2
民营	mínyíng	形	2/3	深浅	shēnqiǎn	名	1/3

审核	shěnhé	动	3/1	兴许	xīngxǔ	副	6/3
升值	shēngzhí	动	2/1	型号	xínghào	名	3/3
生态标签	shēngtài biāoqiān	名	1/3	循环	xúnhuán	动	2/2
失误	shīwù	动	3/1	Y			
湿度	shīdù	名	6/3	验收	yànshōu	动	2/3
收藏	shōucáng	动	1/2	遥控器	yáokòngqì	名	6/1
属实	shǔshí	动	6/2	一律	yīlǜ	副	1/1
随意	suíyì	形	3/2	议题	yìtí	名	2/3
岁月	suìyuè	名	4/2	硬件	yìngjiàn	名	2/3
T				远见	yuǎnjiàn	名	5/2
题外话	tíwàihuà	名	3/3	Z			
调试	tiáoshì	动	2/3	栽培	zāipéi	动	1/1
通用	tōngyòng	动	3/2	占据	zhànjù	动	4/3
妥善	tuǒshàn	形	6/3	召回	zhàohuī	动	1/2
W				针对	zhēnduì	动	5/3
微缩	wēisuō	动	5/2	斟	zhēn	动	4/3
违约	wéi/yuē	动	3/2	正本	zhèngběn	名	3/1
文本	wénběn	名	3/1	知遇	zhīyù	动	4/3
物流	wùliú	名	5/1	终局	zhōngjú	名	3/1
X				仲裁	zhòngcái	动	3/1
稀客	xīkè	名	4/2	主打	zhǔdǎ	形	5/3
先行	xiānxíng	动	2/3	助理	zhùlǐ	名	5/3
相应	xiāngyīng	动	6/3	住宅	zhùzhái	名	5/1
效力	xiàolì	名	3/1	专题	zhuāntí	名	5/1
新颖	xīnyǐng	形	5/3	走势	zǒushì	名	2/1
信奉	xìnfèng	动	4/1	组装	zǔzhuāng	动	6/1
兴办	xīngbàn	动	1/3	琢磨	zuómo	动	1/3
兴隆	xīnglóng	形	4/2	座上客	zuòshàngkè	名	4/3

专 有 名 词

华仁零配件厂	Huárén Língpèijiàn Chǎng	苏州工业园区	Sūzhōu Gōngyè Yuánqū
[工厂名]	6/1	[地名]	1/3
瑞祥贸易公司	Ruìxiáng Màoyì Gōngsī	五环	Wǔhuán
[公司名]	6/3	[道路名]	5/1
寿光	Shòuguāng		
[地名]	1/1		

熟语总表

B

百闻不如一见	bǎi wén bù rú yí jiàn	5/3
半壁江山	bànbì jiāngshān	4/3
逼上梁山	bī shàng Liáng Shān	1/1
表面上	biǎomiàn shàng	2/1
不进则退	bù jìn zé tuì	1/1
不打不相识	bù dǎ bù xiāngshí	4/1
不堪设想	bùkān shèxiǎng	1/2

C

长话短说	cháng huà duǎn shuō	6/1
船到桥头自然直	chuán dào qiáotóu zìrán zhí	6/3
此一时，彼一时	cǐ yí shí, bǐ yí shí	5/3

D

打破砂锅问到底	dǎ pò shāguō wèn dào dǐ	6/1
---------	-------------------------	-----

E

耳目一新	ěr mù yì xīn	5/1
二者必选其一	èr zhě bì xuǎn qí yī	2/2

F

防不胜防	fáng bù shèng fáng	3/1
------	--------------------	-----

G

各有千秋	gè yǒu qiānqiū	5/2
------	----------------	-----

H

毫无疑问	háo wú yí wèn	6/1
后生可畏	hòushēng kě wèi	4/2
葫芦里卖的是什么药	húlu lǐ mài de shì shénme yào	1/3

J

姜还是老的辣	jiāng hái shì lǎo de là	4/2
--------	-------------------------	-----

皆大欢喜	jiē dà huānxǐ	2/1
节外生枝	jié wài shēng zhī	3/2
借花献佛	jiè huā xiàn Fó	4/3

K

空口无凭	kōng kǒu wú píng	3/3
空头支票	kōngtóu zhīpiào	2/2

L

来而不往非礼也	lái ér bù wǎng fēi lǐ yě	2/3
---------	--------------------------	-----

M

名不虚传	míng bù xū chuán	5/1
谬以千里	miù yǐ qiān lǐ	3/2

P

鹏程万里	péng chéng wàn lǐ	4/3
泼冷水	pō lěngshuǐ	2/3
扑朔迷离	pūshuò mílí	2/1

Q

恰到好处	qià dào hǎo chù	5/3
前车之鉴	qián chē zhī jiàn	3/1

S

三人行必有我师	sān rén xíng bì yǒu wǒ shī	3/2
十拿九稳	shí ná jiǔ wěn	6/2
十有八九	shí yǒu bā jiǔ	6/3
水落石出	shuǐ luò shí chū	6/2

T

条条大路通罗马	tiáo tiáo dàlù tōng Luómǎ	2/3
投石问路	tóu shí wèn lù	1/3

W

完好无损	wánhǎo wú sǔn	6/2
------	---------------	-----

X

下不为例	xià bù wéilì	1/3
小心驶得万年船	xiǎoxīn shǐ dé wànnián chuán	3/3

心有余悸	xīn yǒu yú jì	1/2
Y		
一概而论	yí gài ér lùn	5/2
一诺千金	yí nuò qiān jīn	3/3
一竿子打翻一船人	yì gān zǐ dǎ fān yì chuán rén	1/2
一回生，二回熟	yì huí shēng, èr huí shú	4/1
一如既往	yì rú jì wǎng	4/3
一条鱼腥了一锅汤	yì tiáo yú xīng le yì guō tāng	1/1
一应俱全	yì yīng jù quán	5/1
迎刃而解	yíng rèn ér jiě	6/3
有眼不识泰山	yǒu yǎn bù shí Tài Shān	4/2
与人方便，与己方便	yǔ rén fāng biàn, yǔ jǐ fāng biàn	2/2
Z		
蒸蒸日上	zhēng zhēng rì shàng	4/1

“十二五”国家重点出版物出版规划项目

高级商务汉语会话教程 BUSINESS CHINESE: ADVANCED CONVERSATION

中

刘丽瑛 编著

ERYA CHINESE

参考答案

尔雅中文



北京语言大学出版社
BEIJING LANGUAGE AND CULTURE
UNIVERSITY PRESS

部分练习参考答案

第一单元 绿色通行证

第一课 检验权

课堂练习

一、问一问

1. 因为日商对进口蔬菜的指标提出了新的要求。
2. 因为以前进口的蔬菜出了问题，他不放心。
3. 你看，一条鱼腥了一锅汤。
4. 要是出了问题，后果要自负。
5. 他觉得，可以选择优良品种，搭配好，用礼品箱包装。

课后练习

练一练

1. 如果再发生类似事件，后果自负。
2. 最好在加工前进行预检，否则后果自负。
3. 货物装运前一律要进行逐箱检验。

第二课 检验标准

课堂练习

一、问一问

1. 因质量问题，有些中国产品先后被召回。如果再发生类似事件，后果不堪设想。

2. 意思是说, 不能因为有的产品出了问题, 就认为所有的产品都有问题。
3. 他们的产品已获得 3C 认证和中国环境标志认证。
4. 提出了两点要求: 一要在每个产品上加贴 CE 认证标志, 二要负责回收产品。
5. 主要有两点: 第一, 考察欧盟, 寻找长期的合作伙伴。第二, 他们的产品已通过相关机构的认证。

课后练习

练一练

1. 李经理, 对方的意思是, 一要为这批货物投保一切险, 二要在下月中旬前交货。
2. 要是复验不合格, 就很难再继续合作了。(礼貌的表达方式)
要是复验不合格, 就别想再继续合作了。(直接的表达方式)
3. 要想提前交货, 最好支付一定的费用。(礼貌的表达方式)
要想提前交货, 必须支付一定的费用。(直接的表达方式)

第三课 检验依据

课堂练习

一、问一问

1. 要是三天内不答复, 就拒付第三批货款。
2. 从第一批货发出后, 对方从未提过产品质量不说, 还要求中方按时装运。
3. 英商要求第四批货在目的港复验。
4. 要求第一批货降价 10%。还提出明年的订单要改为出口国检验, 进口国复检。
5. 作出了三点决定: 第一, 明年订单的检验可以按英商的要求办。再有, 同意加贴生态标签。第三, 如果对方能够提供品质鉴定证书, 他们同意降价。

课后练习

练一练

1. 你看, 威胁也好, 警告也罢, 总得想办法解决, 对吧?
2. 据我所知, 要是未经“UL”认证, 家电产品就无法进入美国市场。
3. 这次就这样吧, 但下不为例。

单元综合练习一

- 一、
 1. 琢磨 (zuó)
 2. 鲜度 (xiān)
 3. 强制 (qiáng)
 4. 比例 (lì)
 5. 顶头 (dǐng)
 6. 标签 (qiān)
 7. 出具 (jù)
 8. 类似 (sì)
 9. 品质 (zhì)
- 二、
 1. 在洽谈商检条款时, 会涉及检验时间与地点、检验机构与证书、检验标准与方法等问题。
 2. 在国际贸易中, 商品检验证明是交接货物、银行结算、通关放行、提出索赔等方面的依据。
 3. 在进出口贸易中, 常见的商检证书有品质、重量、数量、产地、卫生、包装、残损等检验证书。
 4. 根据中国有关法规的规定, 商品检验标准可分为国家标准、行业标准、地方标准、企业标准等四种。
 5. 中国进出口商品的检验程序主要有接受报验、抽样、检验、签发证书等四个环节。
- 三、
 1. 不堪设想 (B)
 2. 下不为例 (E)
 3. 逼上梁山 (D)
 4. 心有余悸 (C)
 5. 略知一二 (A)
 - A. 知道得不多。
 - B. 不能想象。
 - C. 感到后怕。
 - D. 不得不做某事。
 - E. 以后不许这样。

- 四、1. 黄经理, 这种啤酒口感不错吧?
 2. 这事由你把关, 出了问题后果自负。
 3. 最好不要合作, 那家公司的口碑不好。
 4. 这人说话太离谱儿, 谁知道是真是假呀?
 5. 这是个圈套, 别相信他的话。

案例分析

【分析】

本案裁决的关键在于有无复验权, 以及有无在规定的期限或合理的期限内行使这一权利。首先, 按合同要求, 产品的品质是以中国商品检验局或生产厂家所出具的证明书为最后依据。也就是说, 香港 L 公司没有复验权。其次, 按国际惯例, 进口商对货物的品质有权要求复验, 但必须在合同规定的期限内提出, 否则就丧失了索赔的权利。在这方面, 香港 L 公司恰恰没有做到, 后果只能自负。

【问题】

1. 我认为, 如果在合同规定的期限内, 应该由香港 L 公司来承担赔偿责任。如果超过了规定的期限, 应该由香港 B 公司来承担赔偿责任。

据香港 L 公司说, 合同货物于同年 5 月 19 日运到鹿特丹港。在此之前, 始终没有对货物品质提出任何异议。也就是说, 提供了厦门 W 公司生产厂家出具的品质检验证书, 香港 L 公司对此并无异议。香港 L 公司在港没有复验又转卖他人, 说明 L 公司默认了合同货物的品质。L 公司将该批货物转卖他人, 易手两家, 香港 L 公司已经丧失了对货物提出品质索赔的权利。还有, 合同关系不同, 香港 L 公司提交的 SGS 商检机构签发的检验报告与本案无关。

2. 按惯例, 香港 L 公司应在规定期限内以香港商检机构出具的鉴定证书作为索赔的依据, 否则有关责任方有权拒绝理赔。

补充阅读

二、经营之道

【思考题】

1. 笔者认为, “服务意识”是无法用钞票购买的。
 2. 始终坚持质量第一, 为消费者提供最佳的服务。

第二单元 互惠互利

第一课 汇率风险

课堂练习

一、问一问

1. 用美元报价, 是因为近来欧元汇率持续走高。
 2. 据分析, 美元对欧元的汇率还会下跌。如用美元报价, 出口商的风险太大。
 3. 孙志刚认为: ①从某种意义上讲, 美元的波动只是阶段性的。
 ②据业内人士分析, 下半年有可能反弹。
 ③上周末, 美元对欧元的比价上升了 0.2 个百分点。

格尔认为: ①据专家分析, 美元对欧元的汇率还会下跌。

②从美国的经济政策看, 短时间内很难见效。

③美元汇率的走势有些扑朔迷离, 难以估算。

4. 孙志刚提出两个建议: 一个是把欧元的报价改为美元的。另一个是用欧元作为计价货币, 用人民币作为支付货币。
 格尔提出两个建议: 第一, 可以用美元报价, 价款调高 1%。第二, 随订单付现(美元), 可以不调整价格。

5. 双方对美元汇率的走势看法不同。

课后练习

练一练

1. 黄经理, 要不然用欧元付款, 可以采用托收方式。

2. 不至于吧, 怎么会下跌这么快呢?
3. 难说, 谁升谁降, 现在还不好说。

第二课 支付方式

课堂练习

一、问一问

1. 怎么会呢? 我从不开空头支票。
2. 哈里特希望在支付方式上能给予他们优惠。
3. 关于支付方式, 出口商建议头两批按托收装运, 后三批开立循环信用证。
4. 按惯例, 装运前 30 天通过银行 (开证行) 开立循环信用证, 见票即付。
5. 由哪家银行来承担议付货款的业务。

课后练习

练一练

1. 说得也太离谱儿了, 怎么能这样?
2. 我认为不全是这样, 希望能够继续调查。
3. 你看这样行吗? 第一批用信用证支付, 后两批采用托收。

第三课 付款时间

课堂练习

一、问一问

1. 希望有一天, 他的企业也有自己的国际品牌。
2. 顾厂长建议支付比例与履约进度一致。
3. 托马斯建议预付 30% 的款, 前三个季度各支付 20%, 最后 10%。
4. 顾厂长建议预付款为 15%, 第二季度前支付 35%, 最后两个季度分别支付 25% 和 20%, 5% 作为预留款。

5. 为了双方的利益, 顾厂长建议保证期满后再支付剩余的 5%。
托马斯认为不该再扣留货款。

课后练习

练一练

1. 我认为, 预付 30% 的款有些说不过去。
2. 这个方案未必可行, 最好重新调整支付比例。
3. 对这个方案, 我方持保留意见。

单元综合练习二

- 一、1. 重新 (chóng) 4. 贬值 (biǎn) 7. 后劲 (jìn)
2. 调试 (tiáo) 5. 预付 (yù) 8. 潜力 (qián)
3. 猜着 (zháo) 6. 几乎 (jī) 9. 分行 (háng)

- 二、1. 国际货款结算主要使用的支付工具有美元、日元、欧元、瑞士法郎、英镑等国际通用货币。
2. 国际货款结算主要使用信用证、托收、汇付等三种支付方式, 或与银行保函相结合的支付方式。
3. 托收方式主要有付款交单和承兑交单等两种支付方式。
4. 一般来说, 付款时间可分为预付、现付和延迟等三大类。
5. 根据不同的运输工具, 运输单据可分为海运提单、航空运单、公路运单、铁路运单、邮政收据等多种单据。

- 三、1. 皆大欢喜 (E) A. 人一到就取得成果。
2. 扑朔迷离 (C) B. 相互来往。
3. 水涨船高 (D) C. 难以看清形势。
4. 礼尚往来 (B) D. 随市价而涨。
5. 马到成功 (A) E. 大家都高兴。

- 四、1. 黄经理，你说的事什么时候兑现哪？
 2. 如果是长期合作，必须做到互惠互利，对吧？
 3. 他总是开空头支票，谁还相信他？
 4. 不是我泼冷水，希望你能够慎重考虑。
 5. 我认为基础要打好，发展才有后劲。

案例分析

【分析】

从安全收汇考虑，我建议出口商引用“不可抗力条款”，最好与进口商协商，延长交单日期，要求进口商通过银行修改信用证。为安全起见，最好在收到信用证修改书后再要求银行办理议付。要不然，要求议付行在寄单之前，征求开证行的意见。要是开证行不接受不符点的单据，还是要尽量说服进口商，立即到银行付款赎单。在本案中，出口商的做法是不可取的，要承担被拒付的风险。

【问题】

1. 根据 UCP500 第十七条规定：银行对由于天灾、暴动、骚乱、叛乱、战争或其他任何非其所能控制的原因，或任何罢工或停工而造成的营业中断引起的后果，概不负责。除非特别授权，对在营业中断期间已经过期的信用证，银行在恢复营业后将不再予以付款、承担延期付款责任、承兑汇票或议付。所以本案受益人尽管因银行关门停业导致过期交单，但这属于银行免责范围，不应由议付行来承担责任。
2. 根据 UCP500 第四十一条规定：如信用证规定在指定的时间内分期支付及装运，而任何一期未按期支付及装运，除非信用证另有规定，则信用证对该期及以后各期均告失效。本案中的信用证明确规定分两批交货，但由于第一批未按期交单，导致信用证项下的第二批交货也随之失效。所以说，开证行拒付第二批货款是符合国际惯例的。

补充阅读

二、经营之道

【思考题】

1. 遇到了难以解决的问题，觉得心烦。
2. 每个人都会遇到问题、遇到困难，是消极回避还是积极解决？回避，也许会一时有效，但问题依然存在。人们似乎与问题有缘，这个问题解决之后还会有新的问题出现。人们就是在遇到问题、解决问题的过程中不断前进或成长的。在这个过程中，人们获得了更多的乐趣。

第三单元 诚信至上

第一课 补充合同内容

课堂练习

一、问一问

1. 漏列了两部分内容：一是仲裁条款，二是在韩文文本中“FOB”后面没加注“ST”字样。
2. 关于仲裁条款，双方商讨了仲裁地点、仲裁程序、仲裁机构和仲裁费用等几个问题。
3. 金先生认为，如果提交中国仲裁机构后还达不成一致意见，应由第三国作出终局裁决。
4. 双方一致认为，仲裁费用应由败诉方来承担。
5. 金泰生希望中韩文本的内容要一致，因为二者具有同等的法律效力。并希望中方准备韩中文本各一式四份，有一份要留档备用。副本需要三份。

课后练习

练一练

1. 那倒是, 两种文本具有同等的法律效力。
2. 我算服了你了, 连标点符号的错误都查出来了。
3. 说的也是, 就按贵方的意见办吧。

第二课 修改合同内容

课堂练习

一、问一问

1. 关于保险条款的内容, 中方希望把中英文本在分点的数量上统一起来, 也就是说, 为了避免日后发生不必要的纠纷, 把中文文本改为 3 点。
2. 中方发现复验的地点与谈判记录不符。
3. 进口商把登轮检验改在码头仓库检验。
4. 在经济活动中, “定金”指的是“违约定金”, 即“违约金”; 而“订金”指的是“预付款”。
5. 双方对这句话的理解不同。比如, 进口商认为是“凭即期付款交单结算”, 即托收的一种支付方式。而出口商认为是“凭即期付款的信用证结算”。也就是说, 支付方式不同。

课后练习

练一练

1. 说的是, 按贵方说的办吧。
2. 还真是, 那就把这部分内容统一起来。
3. 对不起, 怨我事先没有说明。

第三课 变更合同内容

课堂练习

一、问一问

1. 佐藤认为, 应在不可抗力条款中写明通知买方的期限, 还要把出具证明机构的全称写入条款中。
2. 在对方支付赔偿金的条件下, 中方同意变更 163 号合同。
3. 佐藤希望在装运条款中写明“不允许转船”的字样。
4. 如果不介意, 我想说点儿题外话。| 那我们回到刚才的话题吧。
5. 来, 让我们以茶代酒, 为我们的友好合作干杯!

课后练习

练一练

1. 说的在理。这事的确很复杂, 难以事先预料。
2. 你还别说, 不是没有这种可能。/ 还别说, 我也听说啦。
3. 我这也是不得已, 还是帮帮忙吧。/ 这也是不得已的事, 谁愿意这样?

单元综合练习三

- | | | |
|--------------|---------------|--------------|
| 一、1. 标的 (dì) | 4. 仲裁 (zhòng) | 7. 主意 (zhǔ) |
| 2. 的确 (dí) | 5. 变更 (gēng) | 8. 笼统 (lǒng) |
| 3. 落了个字 (là) | 6. 确认 (què) | 9. 仓促 (cāng) |

- 二、1. 买卖合同的主要内容包括名称和住址、标的、数量、结算方式、价款等内容。
2. “由瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院作出终局裁决”, 这句话包括仲裁程序、仲裁机构、仲裁地点等内容。
3. 合同标的的变更, 一般包括数量、质量、价款、型号等内容。

4. “不可抗力”通常是指风灾、地震、水灾、战争、旱灾等事故。

5. 解决“争议”的常见方法有和解、调解、仲裁、诉讼等方式。

- 三、1. 诚信至上 (E) A. 说话算话。
2. 防不胜防 (D) B. 出现新问题。
3. 节外生枝 (B) C. 没有证据。
4. 空口无凭 (C) D. 难以避免。
5. 一诺千金 (A) E. 信誉第一。

- 四、1. 我方希望在合同中注明卖方商检机构的全称, 以免日后引起纠纷。
2. 周经理, 这位先生想向您咨询几个问题, 可以吗?
3. 有些情况我们已经了解了, 笼统地说一下就行啦。
4. 不用为他担心, 他可是开车的老手啦。
5. 这几个问题均已谈妥, 接下来, 看一下索赔条款吧。

案例分析

【分析】

从这一案例看, 我认为, 是由于出口商的违约行为造成的, 怪不得 A 公司。再有, 装运并不等于交货。因为以 CIF 成交, 买卖双方应以交割货物的提单及信用证下的全部单据为交货。在本案中, 因出口商拒不交单而造成事实上没有完成交货义务。同时, 进口商也无法依据有效的保险单及时向保险人索赔。所以说, 出口商应承担因违约而造成的货物损失, 并负有赔偿责任。

补充阅读

二、经营之道

【思考题】

- 柯尔经理始终坚守“不拘于面子, 而以相互利益为前提”的信条, 在特殊情况下, 甘愿妥协退步, 以赢得发展的机遇。
- 二战之后, Y 公司所拥有的花生栽培基地逐步被非洲各国政府没收。针对这种情况, 柯尔采取以退为进的策略, 首先向非洲的子公司发出

了 6 条指令。在与各国政府的交涉中, 采取退让政策, 从而使 Y 公司渡过了难关。例如, 在与加纳政府的交涉中, 柯尔主动把自己的栽培基地提供给对方使用, 从而获得了加纳政府食用油原料买卖的独占代理权。在同几内亚政府的交涉中, 柯尔主动撤走公司。对他这种坦诚的态度, 几内亚政府同意 Y 公司继续在此经营。

- 我认为, 采取退让策略, 既要适时, 又要得体, 一定要充分掌握对方的心理活动, 使自己有必胜的信心。同时, 要对自己控制局势的能力有正确的估计, 万不可不分时机地滥用。

第四单元 同喜同贺

第一课 庆典筹备

课堂练习

一、问一问

- 康星公司要举办二十周年庆典大会。
- 确定嘉宾名单, 发邀请函, 安排餐饮和住宿, 了解特邀嘉宾的相关信息, 等等。
- 与赵总商谈庆典筹备方案, 比如现场布置、礼仪小姐的服装等事宜。
- 有两句话可以看出来, 一句是礼仪小姐的服装是红色旗袍, 能体现东方女性的美。另一句是红色呢象征着红红火火, 表示公司的发展蒸蒸日上。

课后练习

练一练

- 以董事长的名义, 向杰克夫妇发出邀请函。
以董事长的名义, 向杰克夫妇发出请柬。
- 本公司邀请您出席二十周年庆典仪式。

3. 预祝贵公司二十周年庆典大会圆满成功!

第二课 庆典仪式

课堂练习

一、问一问

1. 你看我, 有眼不识泰山, 对不起, 对不起。
2. 噢, 几年不见, 你富态多啦。
3. 感谢各位前来捧场。| 感谢各位多年来的支持和帮助!
4. 里面请。| 失陪啦。| 回头聊。| 再联系。| 抱歉, 抱歉。
5. 钱进希望认识新的副总经理。

课后练习

练一练

1. 你看我这记性, 怎么把这事忘了呢? | 你看我, 真是有眼不识泰山, 对不起呀。
2. 这算不了什么, 应该的。| 噢, 太客气啦, 这算不了什么。
3. 看你说的, 都是朋友嘛, 干吗这么客气?

第三课 客户联谊会

课堂练习

一、问一问

1. 你好, 你好, 欢迎光临!
方总, 赵总, 感谢二位前来捧场。
2. 感谢多年来的支持!
感谢诸位一年来的支持!
承蒙各位捧场, 万分感谢!

3. 来, 先干为敬!

来, 咱俩单喝一个!

借您吉言, 再敬各位一杯!

江总, 借花献佛, 让我敬您一杯!

感谢各位对华泰的信任、支持和帮助, 干杯!

我提议, 为我们的友好合作, 干杯!

4. 祝华泰的事业兴旺发达, 蒸蒸日上!

祝华泰生意兴隆, 鹏程万里!

5. 希望诸位一如既往地支持我们。

课后练习

练一练

1. 承蒙各位指教, 万分感谢!
承蒙关照, 十分感谢!
承蒙指点, 不胜感激!
2. 我提议, 为我们又一次合作, 干杯!
我提议, 为这次洽谈圆满成功, 干杯!
我提议, 请各位举杯, 为董事长的康复, 干杯!
3. 失陪啦。| 你们先聊。| 有客人, 我们一会儿谈吧, 赵总? | 你们先谈, 我接个电话。

单元综合练习四

一、1. 红火 (huo)

2. 布置 (zhì)

3. 住宿 (sù)

4. 嘉宾 (jiā)

5. 仪式 (yí)

6. 调整 (tiáo)

7. 省略 (lüè)

8. 饶恕 (ráo)

9. 斟酒 (zhēn)

二、1. 应邀出席商务活动, 应注意时间、地点、服装、桌次号、座位卡等方面的问题。

2. 宴会一般有宴会、招待会、茶会、工作进餐等四种形式。

3. 中餐与西餐的上菜习俗不同, 中餐先上冷盘, 后上热菜, 最后上汤或水果。

4. 除中餐外, 在中国常见的有西餐、韩餐、日餐、俄餐、法餐、泰餐等异国风味的菜肴。

5. 在商务活动中, 名片有自我介绍、代替便条、广告宣传、送礼附上、拜访他人等方面的作用。

- 三、1. 蒸蒸日上 (C) A. 有更大的发展或进步。
 2. 借花献佛 (E) B. 占据市场份额的一半。
 3. 步步高升 (A) C. 事业天天向上发展。
 4. 后生可畏 (D) D. 年轻人敢想敢做, 令人敬畏。
 5. 半壁江山 (B) E. 用别人的东西做人情。

- 四、1. 几年不见, 你可是越来越富态啦。
 2. 欢迎各位前来捧场!
 3. 他还年轻, 可不能撒手不管。
 4. 听说周总要高升啦, 出任欧洲区的执行总裁。
 5. 祝各位度过一个愉快的夜晚, 玩儿得尽兴。

案例分析

【分析】

应当说, 发生这类事情, 是不应该的。如果我是大堂经理, 首先向叶先生表示歉意, 接着询问是否还有补救的办法, 酒店将尽一切努力挽回他的损失。还有, 建议叶先生告诉我们理查德先生在上海酒店的地址和电话号码, 以便能以特快专递的方式寄出样品。如时间不允许, 酒店方面可派专人或托人当天直接将样品送往上海理查德先生下榻的酒店。

【问题】

1. 我认为左小姐有责任。虽然在服务过程中左小姐态度很好, 也曾努力

地与客人联系, 但却忽视了重要的一点: 没有给理查德先生留言, 也没有在交接班时说明此事, 直接影响了前台的服务质量。

2. 我认为, 酒店应该把“宾客至上, 服务第一”放在首位, 吸取这次教训。还有, 要把服务工作做精做细, 这样才能吸引更多的回头客。我们在提倡超值服务的基础上, 更应注意细节, 否则, 会因自己的疏忽大意, 给客人和酒店带来不必要的麻烦或损失。

补充阅读

二、经营之道

【思考题】

1. 意思是说罗先生看完账单非常生气。
 2. 由于罗先生没把电话放好, 电话始终处于通话状态, 所以电脑把这段时间记录为通话。
 3. 我认为能退还。因为金湖酒店采用的是被叫计费方式。当时, 由于在台湾受话的客人已挂断了电话, 邮局与金湖酒店的通话实际已被切断, 而金湖酒店的计费系统却因客人的失误, 继续计费, 所以显示的收费状态实际上是一个“虚拟”的话费。月底结算后, 金湖酒店应该退还罗先生剩余的通话费。

第五单元 实地考察

第一课 座谈会

课堂练习

一、问一问

1. 在东五环的边上, 靠近高速公路。
 2. 真是名不虚传, 可以说四通八达。
 3. 这次来, 让人耳目一新哪。| 真不简单, 竟有这么大的变化。

|真难得啊,发展得这么快,几乎都认不出来啦。

4. 从资料上看,开发区的服务配套设施很齐全。比如说,酒楼、超市什么的,一应俱全。
5. 据我所知,外商在医院方面有所投资。

课后练习

一、练一练

1. 噱,这里的环境真不错。
2. 真不简单,这件事一般人是办不成的。
3. 真难得,这么短的时间就学会了。

二、答一答

董事长,说到投资环境,应当说比较理想。您看,这是北京开发区的平面图,地理位置好,可以说四通八达。从区内的分布看,也比较合理。东部是工业区,西部是生活区,中部为公共建筑区。再有呢,基础设施和服务配套设施也都很齐全。比如说,区内设有休闲娱乐中心、超市什么的,一应俱全。如果去中国投资,我觉得,在那儿是大有发展的,希望董事会尽快讨论此事。

刘经理,我刚从天津开发区回来。噱,真是名不虚传啊!地理位置好,交通方便,可以说四通八达。还有,那儿的基础设施和服务配套设施都很齐全。比如说,银行、展览中心、宾馆等等,您看,一应俱全。刘经理,要是有机会,建议去那儿考察一下。依我看,那边啊可是大有发展潜力。

张总,您好!上周我去天津开发区一趟,觉得那儿的投资环境非常理想。四年前我去过天津,没想到发展得这么快,让人耳目一新哪!您看,不仅地理位置好,交通也很方便,可以说四通八达。还有,开发区的基础设施和服务配套设施也都很齐全。比如说,区内设有休闲娱乐中

心、酒楼、超市等等,真是一应俱全。刘总,我打算去那儿投资。要是感兴趣的话,一块去那儿,怎么样?

第二课 个别交谈

课堂练习

一、问一问

1. 先去学校和医院,然后再去工厂参观。
2. 对管理者来说,观念创新是最重要的。
3. 从长远看,投资服务业大有发展潜力。
4. 三地的投资环境各有千秋。
5. 不错,这种分布比较合理。

哇,想不到工作效率这么高,王主任。

不简单。

噱,真不愧是开发区的带头人哪。

有远见。

噱,很有特点,竟有这么漂亮的建筑。

在区内没有比得上的。

课后练习

练一练

1. 哇,这里的环境太美啦。
2. 想不到这里的变化这么大,真让人耳目一新哪。
3. 了不起,不愧是谈判老手。

第三课 参观工厂

课堂练习

一、问一问

1. 第一代产品已被淘汰, 第二代仍在销售, 第三代已经推出。
2. 第三代产品的市场定位主要是针对中高收入的消费者。
3. 他是说“市场变化很快, 新产品不断推出”。
4. 他说的是产品技术的差异性、价格的高低、消费对象等方面都不同, 很难比较。
5. 意思是“如果能打印一张看看效果, 就知道它的质量好坏了”。

课后练习

练一练

1. 怎么说呢? 我觉得录音效果不错, 赛过其他品牌。
2. 不是我夸口, 在国内同类产品中我们的产品也是小有名气的。
3. 不是我夸口, 在同类产品中我们的质量胜过其他品牌。

单元综合练习五

- 一、1. 效率 (lǜ) 4. 模型 (mó) 7. 不愧 (kuì)
 2. 更新换代 (gēng) 5. 质量 (zhì) 8. 提供 (gōng)
 3. 软件 (ruǎn) 6. 倾斜 (qīng)

- 二、1. 考察某一地区的投资环境, 应注意该地区的交通条件、地理位置、基础设施、服务配套设施等情况。
2. 外商投资的第三产业有保险业、物流业、银行业、房地产、旅游业等行业。
3. “外商投资企业”应包括中外合资企业、中外合作企业、外资企业

等三类。

4. 在直接投资中, 投资人最看重投资环境、预期回报等两个问题。
5. 在中国, 目前有北京、上海、天津、重庆四个直辖市。

- 三、1. 一概而论 (E) A. 一切都具备了。
 2. 一应俱全 (A) B. 挣的第一笔钱。
 3. 各有千秋 (D) C. 不过分, 正好。
 4. 恰到好处 (C) D. 各有各的特点。
 5. 淘的第一桶金 (B) E. 没有区别, 一样看待。

- 四、1. 我认为, IT 产业的发展将成为新的亮点。
2. 说到投资地点, 目前董事会还没有讨论。
3. 哦, 没想到打印的效果这么好, 不愧是品牌机。
4. 据有关报道, 明年初将出台新的税收优惠政策。
5. 他对工作认真负责, 去年的业绩全部门谁都比不上他。

案例分析

【分析】

我认为, 上海贝尔成功的经验主要有五点: 一是投资行业起点高, 二是重视人才培养, 三是自主研发能力强, 四是售后服务到位, 五是本土化程度高。

【问题】

说到这个, 刘总, 以前我在贝尔工作过。简单地说吧, 他们成功的经验主要有两点: 一是重视人才的培养, 二是自主研发能力强。但遗憾的是, 在中国市场上知名度不高。与同类产品比, 目前市场的份额还是有限。您看, 对方的情况和我们现在近似。从木桶理论上讲, 关键是要提高品牌的知名度, 前期最好是做电视广告。刘总, 想听听您的高见。

补充阅读

二、经营之道

【思考题】

1. 作为一个企业领导人, 应该注重选拔办事有创造能力的管理人员, 并委以重任。同时, 对那些敷衍了事、照章办事的管理人员应定期培训。对不能胜任某项工作的管理人员, 应采取调离或末位淘汰等措施。
2. 我认为, 老大办事敷衍了事, 不认真。老二是个照章办事的人, 缺乏创造性。老三办事认真, 又富有创造性。

第六单元 水落石出

第一课 接受理赔

课堂练习

一、问一问

1. 关于港商索赔一事, 与有关人员一块讨论问题的原因。
2. 赵经理说, 周一上午港商发去传真, 向他们提出品质索赔的要求。商检报告证明, 其中三成的遥控器有毛病, 主要是信号反应不灵敏。还有, 凡是不合格的产品, 配件的质量都有问题。港商要求一周内答复, 否则全部退货。
3. 他认为, 应该从零配件入库开始调查, 同时还要调查成品出厂前的测试情况。
4. 他认为, 现在很难下结论, 应该继续调查。
5. 金总作出两个决定: 一是马上给港商发传真, 说他们接受理赔。请对方说明赔偿的办法。二是从采购入手, 弄清原因, 对有关责任人要严肃处理。

课后练习

一、练一练

1. 从检测的结果看, 毫无疑问, 是产品的质量出了问题。
2. 我觉得, 要是公开调查这件事, 肯定会遇到很多困难。
3. 我敢保证, 这件事与他没有关系。

二、答一答

长话短说吧, 我觉得生产部的张经理和采购部的周经理都有责任。你看, 商检报告证明, 凡是不合格的遥控器, 配件的质量都有问题。按规定, 零配件入库前都要进行检测, 可为什么不合格的产品入库了? 毫无疑问, 周经理该负主要责任。再说张经理, 成品出厂前也要进行测试, 可为什么没有发现问题? 我认为他也要负一定的责任。话又说回来, 问题到底出在哪儿, 一时很难下结论, 但我敢保证, 这里面肯定有文章。

我觉得, 产品质量的好坏代表了一个公司的信誉。出了这样的问题, 我个人认为, 采购部和生产部, 这两个部门都应该有责任。按规定, 零配件入库前要是检测合格, 就不会出现后面的问题。我觉得, 周经理应负主要责任。

是这样, 如果没有依据, 我是不敢这么说的。你看, 检验报告证明, 遥控器的部分配件有质量问题。按公司的规定, 零配件入库前都要进行检测。我觉得, 发生这种事情, 肯定与采购部有关。说句不客气的话, 该由周经理承担主要责任。您觉得呢?

说老实话, 到底谁该承担责任, 眼下其实很难下结论。这么说吧, 我认为, 问题出在生产部。长话短说, 按金总的话说, 成品出厂前要进行测试, 可不合格的产品没有被检测出来, 使公司的信誉受到了损失。

如果情况属实,我敢说,应由张经理承担主要责任。

从港商发来的传真看,凡是不合格的遥控器,零配件的质量都有问题。可到底问题出在哪儿,一时还很难下结论。但我觉得责任不外乎有两个人,一是采购部的周经理,入库前对零配件没有进行检测,二是说生产部的张经理,成品出产前没有进行测试。我觉得,他们应承担主要责任。

第二课 商讨理赔

课堂练习

一、问一问

1. 水落石出。
2. 检验报告上证明 20% 的柑橘变质了,不能食用。
3. 装运前采取抽样检验的方法,是否符合合同的规定。
4. 据船方说,变质的 20% 基本上都是摆放在舱顶或舱口,里面的完好无损。
5. 要是船方出具证明的话,保险人是会接受理赔的。

课后练习

练一练

1. 根据有关证据,我敢百分之百地肯定,柑橘变质是由于自然灾害造成的。
2. 从调查的情况看,柑橘变质的原因可能和那股强寒流有直接关系。
3. 我敢说,如果证据确凿,保险公司是无法拒绝理赔的。

第三课 理赔? 索赔?

课堂练习

一、问一问

1. 货到目的港后,鉴定证明短量大约 7 公吨,小麦湿度超过 2%。
2. 意思是说,小麦水分最高为 15%,超过 2%,单价就上涨 2%。
3. 小麦短量 7 公吨,是否违反了合同的规定。
4. 进口商认为,根据合同规定,小麦的增减幅度为总量的 5%。如果超过规定极限,就是违反了合同的规定,应该赔偿他们的损失。出口商认为,根据《UCP500》第三十九条 A 款规定,小麦短量 7 公吨,属于合同允许范围。
5. 按合同规定,出口商可以补足数量,也可以退还这部分货款。

课后练习

练一练

1. 如果双方进一步沟通的话,兴许还有希望。
2. 哦,不是这样,八成你误会了我的意思。
3. 请放心,这不成问题,我会想办法的。

单元综合练习六

- | | | |
|----------------|-------------|--------------|
| 一、1. 相应 (yìng) | 4. 确凿 (záo) | 7. 反应 (yìng) |
| 2. 尽量 (jǐn) | 5. 糊涂 (tu) | 8. 变质 (zhì) |
| 3. 尽快 (jǐn) | 6. 出具 (jù) | 9. 退还 (huán) |

- 二、1. 在国际货物贸易中,索赔的对象可能会涉及买方、卖方、保险人、承运人、银行等方面。
2. 在进出口贸易中,导致货物理赔主要有保险人责任、出口商过失、承运人过失、进口商过失等方面的原因。
3. 由承运人的过失而导致货物损失的索赔,应包括短卸、误卸、装载不当、装运不当等方面的原因。

4. 由出口商的过失而导致货物损失的索赔, 应包括品质不符、规格不符、包装不良、延迟交货等方面的原因。
5. 进口商向有关责任人提出索赔要求时, 应提交商检证书或鉴定报告或承运人证明或港务局证明等有关证据。

- 三、1. 水落石出 (B) A. 一定要追查到底。
 2. 长话短说 (E) B. 问题已经很清楚了。
 3. 迎刃而解 (C) C. 问题一下子得到了解决。
 4. 打破砂锅问到底 (A) D. 顺其自然, 事情会解决的。
 5. 船到桥头自然直 (D) E. 简要地说明事情的原委。

- 四、1. 这里面一定有文章, 非查个水落石出不可。
 2. 要想弄清造成损失的原因, 应该从这方面入手调查。
 3. 一定要妥善处理此事, 否则会对今后的业务产生不良的影响。
 4. 如果明天还没有消息的话, 八成是调查取证遇到了困难。
 5. 如果产品质量有毛病, 肯定会影响到双方的合作关系。

案例分析

【分析】

准确地说, 保险公司对索赔人承担保险责任必须同时符合下列条件: 第一, 索赔人必须是保险单的合法权利人。第二, 向保险公司行使索赔权利的人, 必须享有可保利益。第三, 被保险货物在运输过程中遭受的损失是保险公司承保范围内的风险造成的。毫无疑问, 在该案例中, 买方虽是保险单的合法权利人, 但不享有可保利益。而卖方虽然对该保险标的享有可保利益, 但与保险公司不存在合同关系, 所以保险公司拒绝了他们的索赔要求。

【问题】

1. 在该案中, 双方以 FOB 成交, 风险划分以装运港船舷为界限。也就是说, 货物损失应由卖方承担。再有, 虽然卖方对该保险标的享有保险

利益, 保单中含有“仓至仓条款”, 但被保险人是买方, 卖方与保险公司不存在合法有效的合同关系, 所以说, 卖方没有索赔的权利。

2. 买方虽是保险单的被保险人和合法权利人, 但在货物越过船舷前, 如果货物受到损失, 被保险人不会受到任何利益影响, 即买方不具有可保利益。因此, 尽管保单中含有“仓至仓条款”, 但买方也无权就货物在装运港越过船舷之前的损失向保险公司索赔。

补充阅读

二、经营之道

【思考题】

1. 帕杰罗 V31、V33 两款车在设计上存在严重问题, 导致车辆的制动管全部存在磨损现象, 严重的已磨透。
2. 从 2001 年 2 月 9 日起, 对存在严重安全质量隐患的日本三菱公司生产的帕杰罗 V31、V33 越野车吊销其进口商品安全质量许可证书, 禁止其进入中国市场。
3. 我认为, “产品召回制度”是作为保护消费者这一弱势群体而设置的。当然, 这一措施将使企业蒙受一定的经济损失, 但是如果将消费者的安全放在首位, 及时宣布召回大量产品, 不仅能维护企业品牌形象, 而且也能赢得更多消费者的信任。我敢说, 掩饰缺陷是汽车生产者最可怕的缺陷。要想在消费者心中树立起良好的企业形象, 就应该从自身把握好, 面对产品存在和可能存在的问题要敢于承认并及时解决, 这才是一个优秀企业应该做的事情。



汉语言专业本科系列教材·商务类
高级商务汉语会话教程·中

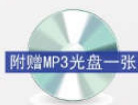
国家级
教学团队
建设
成果

语言技能系列

中级商务汉语口语教程（上）	二年级
中级商务汉语口语教程（下）	二年级
中级商务汉语阅读教程（上）	二年级
中级商务汉语阅读教程（下）	二年级
高级商务汉语会话教程（上）	二年级
高级商务汉语会话教程（中）	二年级
高级商务汉语会话教程（下）	二年级
高级商务汉语阅读教程（上）	二年级
高级商务汉语阅读教程（下）	二年级
商务汉语写作教程（上）	二年级
商务汉语写作教程（下）	二年级
高级商务汉语综合教程（第一册）	二年级
高级商务汉语综合教程（第二册）	二年级
高级商务汉语综合教程（第三册）	四年级
高级商务汉语综合教程（第四册）	四年级

商务知识系列

商务知识引论	二年级
市场营销案例分析	二年级
中国对外经济贸易	二年级
中国涉外经济法案例	四年级
当代中国经济	四年级



附赠MP3光盘一张

中文编辑：李 炜
英文编辑：侯晓娟
装帧设计：李 佳



欢迎登录北京语言大学出版社“汉语教学与文化资源中心”，获取更多资源

resources.blcup.net



上架建议：对外汉语



定价：55.00元
(含参考答案)